الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

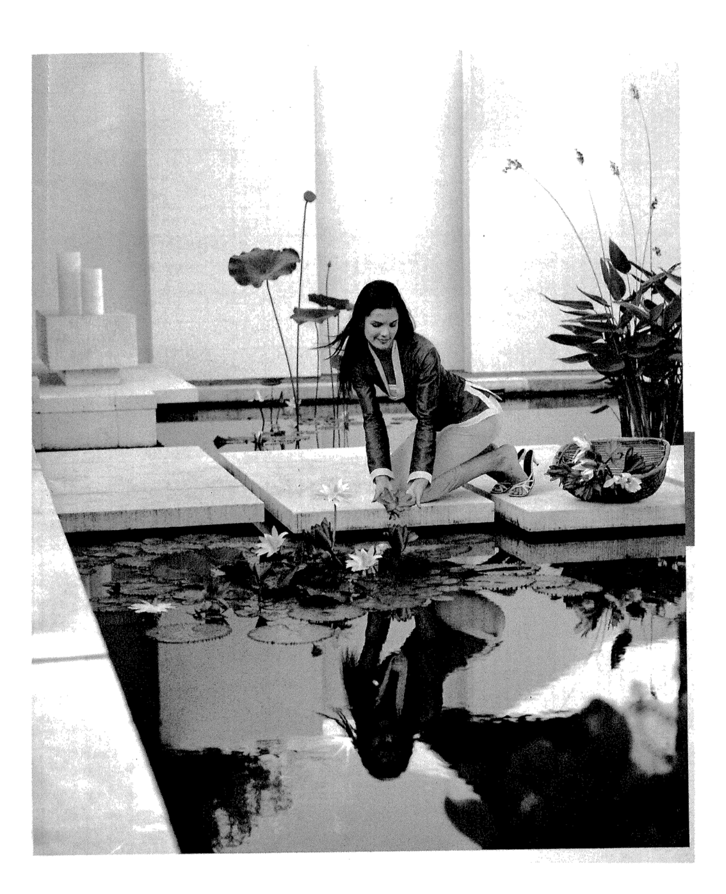
تموز / يوليو 2004 / السنة السادسة والعشرون / العدد 295

Issue 295 / Year 26 / July 2004

فيصل العيّار:
ما من أحد خسر مع
"مشاريع الكويت"



منتدى الاقتصاد العربي



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

أقل من شهر هي المدة الفاصلة بين انعقاد الملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت في العاصمة القطرية الدوحة، وانعقاد المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت، وبين الملتقى والمؤتمر كانت مجموعة **الاقتصاد والأعمال** تعيش التجربة المتجددة في تحدّي الوقت وحجم الموارد البشرية المتاحة لتحقيق النجاح بِحَدِّه الأقصى الممكن.

وقد تحقق... فملتقى الاتصالات الذي نُظّم لأوّل مرة خارج بيروت، شارك فيه رئيسا وزراء و12 وزيراً عربياً للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وحضره نحو 550 مشاركاً من 27 بلداً عربياً وأجنبياً؛ أمّا المؤتمر فقد تجاوز في نجاحه معايير التقييم التقليدية المتعلقة بنوعية الحضور وكثافته، فإلى جانب رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** الذي رعى المؤتمر، شهد المؤتمر العاشر حضور وليّ عهد دبي وزير الدفاع في دولة الإمارات العربية المتحدة الشيخ **محمد بن راشد** كضيف شرف، ورئيس مجلس وزراء ماليزيا السابق **د. مهاتير بن محمد**، ونائب رئيس الوزراء ووزير التجارة والصناعة الأردني **د. محمد الحلايقة**، و9 وزراء عرب، وكبار المسؤولين الحكوميين وقادة الأعمال في المنطقة.

لقد دفع نجاح المؤتمر المتعاظم عاماً بعد آخر، إلى طرح معيار جديد لتقييم النجاح هو قدرة العالم العربي بحكوماته وشركاته وخُبرائه، على تطوير إطار جامع لبحث همومه وآماله ومنبراً لتفاعل القطاعين العام والخاص، وملتقى لطرح مشاريع الأعمال وبلورتها.

ونجح المؤتمر في أن يكون الإطار والمنبر والملتقى، الأمر الذي دعا مجموعة **الاقتصاد والأعمال** إلى الإعلان عن تغيير اسمه ليصبح: **منتدى الاقتصاد العربي**، وليأتي تغيير الاسم تكريساً لواقع تحقق فعلاً على مدى الدورات العشر لانعقاد المؤتمر، وليصبح الاسم الجديد الإطار الجامع للمؤتمرات والملتقيات التي تنظّمها المجموعة.

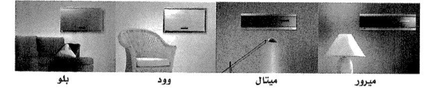
وبالتوازي مع تحدّي تنظيم وإنجاح هذه التظاهرات، بإمكانيات بشرية محدودة بمقياس العدد، كان هناك تحدّي إصدار الأعداد العادية والخاصة من "الاقتصاد والأعمال"، وأيضاً بروحية السعي إلى تحقيق النجاح بِحَدِّه الأقصى الممكن، فكان هذا العدد الى جانب الأعداد الخاصة.

التبريد فن مع آرت كول

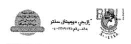
فن التبريد

آرت كـــول

إجمع حاجتك للتبريد واستمتع بانتعاش آرت كول من إل جي.





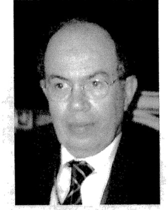




106


82


10


54

قبل نهاية العام وفي سوقين خليجيتين

"أبراج كابيتال" تخطّط لطرح "أرامكس" للاكتتاب العام

دبي ـ مروان النمر

أكّدت مصادر خاصة لـ"الاقتصاد والأعمال" أن شركة "أرامكس انترناشيونال" تعتزم طرح أسهمها للاكتتاب العام عبر إصدار أوّلي (IPO) في سوقين ماليتين خليجيتين قبل حلول الربع الأخير من هذا العام. وكانت "أرامكس"، المتخصّصة في مجال النقل والتوصيل، الشركة العربية الوحيدة المدرجة في سوق "ناسداك" (NASDAQ)، قبل أن تنتزعها "أبراج كابيتال" من السوق المالية الأميركية وتحوّلها إلى شركة خاصة عندما اشترتها قبل ثلاثة أعوام بقيمة 65 مليون دولار.

وعلى الرغم من السرية المطلقة التي تحيط بعملية الإصدار، علمت "الاقتصاد والأعمال" أن العمل على الإصدار الأوّلي يسير بشكل جيّد، وأن الإعلان عنه سيصدر نهاية الصيف الحالي. كما يؤكّد المصدر أن بنوك استثمار عدّة في المنطقة استعدت لتقديم عروضها كاستشاريين ومنظّمين لإدارة الإصدار، والذي يُتوقع أن يكون من أكبر الإصدارات التي تشهدها الأسواق المالية العربية، لما تتمتع به "أرامكس" من سجل حافل خوّلها الفوز مؤخراً بجائزة الاسم التجاري الرائد للتجارة والتوزيع والخدمات اللوجيستية في منطقة الخليج لهذا العقد.

لماذا الآن؟

"علاقة نموذجية يقتدى بها"، هكذا يصف أحد الخبراء المصرفيين العلاقة بين "أرامكس" و"أبراج كابيتال"، إحدى أبرز شركات الاستثمار الخاصة (Private Equity) في المنطقة التي شكلت مثالاً حقيقياً على قدرة شركات الاستثمار الخاصة في المنطقة بالتكامل مع فريق إدارة ممتاز، على زيادة قيمة الشركة بشكل كبير خلال زمن قياسي، كما أن العلاقة السلسة والمتينة بين الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة "أبراج كابيتال" **عارف مسعود نقفي**، ورئيس "أرامكس" ومديرها التنفيذي **فادي غندور**، والتنسيق الكامل والثقة المطلقة بين مجلسيّ إدارة الشركتين تشكّل بعداً آخر لتلك العلاقة النموذجية، حسب الخبير.



عارف نقفي (اليسار) وفادي غندور: الصداقة قبل الشراكة

وحول الإصدار الأوّلي، يرى كلّ من **نقفي** و**غندور** أن الاهتمام الرئيسي لا ينصبّ على تحقيق أفضل سعر، وإنما على التأكّد من أن أيّة خطوة يتمّ اتخاذها ستكون مفيدة لنموّ "أرامكس" المستقبلي وستصبّ في صالح كافة المساهمين وموظفي الشركة خصوصاً. ويضيف **نقفي**: "نحن مهتمون بفكرة الزيادة القصوى لقيمة الشركة وتحصيل عوائد كبرى للمستثمرين، ولكننا نسعى لتحقيق أهدافنا بشكل لا نفقد فيه رؤية الحوافز العاطفية والاحتياجات الإنسانية للشركة. إن التوقيت عامل جوهري في التمويل كما هو في الحب والحرب، ويشكّل الازدهار الحالي للأسواق المالية الإقليمية حافزاً قوياً لنا".

بنوك إستثمار عربية عدّة تتنافس على إدارة الإكتتاب

"أرامكس": العائد 167 مليون دولار والربح 10 ملايين

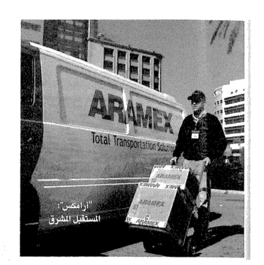
1+1=11

مع أن "أرامكس" كانت شركة رائدة في السوق وقت شرائها من قِبل "أبراج" في بداية العام 2002، إلا أن نتائجها تحسّنت بشكل ملحوظ منذ ذلك الحين. فقد سجّلت "أرامكس" نمواً استثنائياً خلال السنة المالية المنتهية في كانون الأول/ديسمبر 2003، حيث ارتفعت العوائد بنسبة 43 في المئة عن العام 2002 لتصل إلى 167 مليون دولار. وزاد الربح الصافي بنسبة 151 في المئة إلى 10 ملايين دولار مقارنة بالفترة نفسها. علماً أن العائد السنوي لـ"أرامكس" كان يبلغ 117 مليون دولار يوم اشترتها "أبراج"، أما أرباح العام 2001 فكانت نحو 4,4 ملايين دولار.

وأثبت فريق إدارة "أرامكس" بقيادة **فادي غندور** قدرته على تجاوز الأوضاع الإقليمية غير المستقرّة وعلى زيادة الكفاءة ودمج شركات جديدة تحت مظلّة "أرامكس"، كما نجح في الوقت نفسه في تحقيق أهداف المجموعة الاستثمارية ومالكيها. ويقول **غندور**: "لقد كان الأداء المتاز لفريق العمل هو السبب الرئيسي لنجاح "أرامكس". ويضمن برنامج مشاركة الموظفين بالملكية، الذي تمّ إعادة تأسيسه بعد شراء "أرامكس" من قِبل "أبراج كابيتال"، ربط جميع العاملين والمالكين والمؤثرين داخل الشركة وخارجها بأهداف الشركة والعمل سوياً لاستمرار نجاحها على المدى الطويل".

ويعلّق **عارف نقفي**: "سبب إهتمامنا بـ"أرامكس" هو إدارتها القوية وإيماننا بقدراتها على تطوير خدماتها ونطاق عملها ونشاطها

بسرعة عالية. ونعتقد أن الشراكة الوحيدة الناجحة هي إنضمام مجموعات مختلفة متكاملة المهارات بإتجاه رؤية واحدة موحّدة. بإتحادنا أصبح مجموع واحد + واحد يساوي أحد عشر فعلاً".



"أرامكس": المستقبل المشرق

"أرامكس": نتائج قياسية

يؤكّد فادي غندور: "شركة "أرامكس إنترناشيونال" واحدة من أفضل الشركات في مجال عملها. ونحن نرى في "أبراج كابيتال" شركة استثمارات خاصة تعمل بمهنية عالية ومؤهّلة لزيادة القيمة السوقية للشركة إلى أقصى حدّ، فلقد عززت "أبراج" قدراتنا التشغيلية بالخبرة المالية وبشبكة إقليمية قوية من الحلفاء. كما نجحت "أرامكس" بدورها وبسرعة في إستيعاب ودمج الشركات التي تمّ شراؤها في الفترة الأخيرة، وتحديداً "ميمو إكسبرس" ووكالة التوزيع الأردنية، بشكل جيّد في نشاطات "أرامكس" المتنوّعة".

ويبدو أن شركة "أرامكس" تستعدّ لنموّ إضافي كما هو واضح من نتائجها للربع الأوّل من السنة المالية الحالية 2004، حيث زادت الإيرادات بنسبة 25 في المئة عن الفترة نفسها من السنة الماضية. وتتقدّم الشركة نحو توفير سلسلة كاملة من حلول النقل والخدمات واللوجيستية بما يضمن توفير مروحة خدمات متكاملة للعملاء من خلال شركة واحدة.

وعوداً على بدء، فإن أقلّ ما يُقال في الإكتتاب الأوّلي العام المزمع لـ "أرامكس" في سوقين ماليتين خليجيتين تشهدان نشاطاً كبيراً حالياً، إن هذا الإصدار هو الأوّل من نوعه الذي يُعيد شركة عربية – عالمية إلى الأسواق المالية العربية من السوق المالية الأميركية.


الوزير محمد الحسين يقص شريط الافتتاح وبدا حاكم مصرف سورية المركزي بشارة كبارة ورئيس مجلس إدارة بنك الإسكان الأردني د. ميشيل مارتو

الدولي للتجارة والتمويل

ثالث مصرف خاص في سورية

دمشق ـ الاقتصاد والاعمال

افتتح بداية شهر حزيران/ يونيو الماضي المصرف الدولي للتجارة والتمويل، وهو ثالث مصرف خاص ينشأ في سورية. ويمتلك بنك الإسكان الأردني الحصة الرئيسية فيه بنسبة 49 في المئة من رأس المال البالغ 1500 مليون ليرة سورية، أي ما يعادل نحو 30 مليون دولار. وتوزّعت النسبة الباقية على نحو 1914 حصة تمتلكها شركات خاصة ومستثمرون أفراداً.

وحضر افتتاح المصرف وزير المالية السوري د. **محمد الحسين** الذي أكد: "أن الحكومة السورية تسعى حثيثاً إلى تذليل الصعوبات في المجال المصرفي بالسرعة اللازمة خصوصاً تلك التي تتعلق بالمصارف الخاصة". أما رئيس مجلس إدارة المصرف الدولي للتجارة والتمويل **عبد اللطيف عبد الحفيظ الكيب** فاعتبر "الافتتاح المصرف تجسيد للرؤية الاقتصادية المستقبلية وسياسة التطوير والتحديث لبناء اقتصاد قوي متطور في سورية".

وأضاف **الكيب** أن المصرف سينطلق لخدمة فئات المجتمع وفق سياسات تنسجم واحتياجات السوق السورية من الخدمات المصرفية المتنوعة والمتطورة، وتشمل الودائع ومنح القروض التجارية والتسهيلات الائتمانية والقروض الشخصية وإصدار بطاقات الائتمان والخدمات المصرفية الإلكترونية وغيرها. وأكد على رغبة المصرف في التعاون مع المصارف العامة في سورية، وقال أنه سيتم افتتاح فروع للمصرف في المدن السورية الأخرى بحيث تتم عملية إدارة المصرف وفروعه من قبل كوادر سورية وأردنية مؤهلة.

وكان المصرف الدولي للتجارة والتمويل الأول بين المصارف الخاصة الذي حصل على ترخيص. وبتأسيس هذا المصرف يرتفع عدد المصارف الخاصة والعامة في سورية الى 9 مصارف.

يذكر أن بنك الإسكان الأردني يبلغ رأس ماله 141 مليون دولار وتشارك فيه مؤسسات مصرفية ومالية واستثمارية من الكويت وقطر وعمان وإيران وليبيا والبحرين، إضافة إلى الأردن، وتأتي إقامة المصرف الدولي للتجارة والتمويل في سورية في إطار خطة لبنك الإسكان الأردني للتوسّع في الأسواق العربية، حيث سبق للبنك أن أسس مصرف في الجزائر وفرعاً في البحرين ومكاتب تمثيلية في أبو ظبي وطرابلس وبغداد.


من اليمين: عبد اللطيف الكيب ود. راتب الشلاح

كيوتل تبدأ مسيرة التوسّع من عُمان

فاجأت شركة الاتصالات القطرية "كيوتل" عمالقة الاتصالات النقّالة بفوزها بالرخصة الثانية للهاتف النقّال في سلطنة عُمان. فقد اعتقد المراقبون أنه بوجود شركات من وزن Vodafone وMTN وOrange، سيكون من الصعب على "كيوتل" المنافسة نظراً لحداثة تجربتها في "سباق رخص" الاتصالات؛ لكن "كيوتل" بشراكتها مع TDC الدانمركية ومستثمرين عُمانيين حملت ملفاً قوياً في مراحل تقييم العطاءات واجتازت حواجز عدة وصولاً إلى الفوز بالرخصة.

وكان مجلس المناقصات في عُمان صنّف عشرة مشغّلين للمزايدة على الرخصة الثانية ضمن المرحلة الثانية، وهم: "بتلكو" البحرينية، و"إنفستكوم القابضة" التي تتّخذ من لوكسمبورغ مقراً لها، و"موبايلكوم" وهي الشركة التابعة لشركة الاتصالات الأردنية، وMTC الكويتية، وMTN من جنوبي أفريقيا، و"أورانج" الفرنسية، و"كيوتل"، وTelecom Malaysia، وTurkcell، و"فودافون" من المملكة المتحدة. ويعتبر المراقبون أنّ فوز الشركة القطرية جاء في سياق طبيعي ومنطقي نظراً لامتلاكها كلّ العناصر التي تؤهلها لبناء وتشغيل شبكة نقّال ثانية في عُمان.

ومع إعلان النتائج أُثيرت مجموعة تساؤلات في أوساط قطاع الاتصالات، أبرزها "مدى شهية" شركة الاتصالات القطرية للمنافسة على رخص النقّال المطروحة حالياً في بلدان عربية عدة، لا سيما وأنها تمتلك قوة استثمارية كبيرة تستند إلى سيولة نقدية مرتفعة وعلاقات مصرفية جيدة؛ كما أنّ "كيوتل" وشركة "اتصالات" الإماراتية تمثلان ظاهرة جديدة في سوق الاتصالات العربية، وهي أنهما تتمتّعان بوضع احتكاري في سوقيهما، وتنطلقان للمنافسة في أسواق أخرى.

وفي أول تصريح له بعد الفوز قال رئيس مجلس إدارة اتصالات قطر **الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني**: "فزنا بعد منافسة حامية مع 28 شركة عالمية دخلت هذه المنافسة، وهذا يؤكّد على قوة مجموعتنا والتزامنا بتقديم خدمات جديدة ومبتكرة".

وأضاف أنّ هذا الفوز يمثّل الحصيلة الأولى الناجحة لمذكرة التفاهم التي تمّ توقيعها قبل ثلاثة أشهر بين اتصالات قطر "كيوتل" وشركة TDC الدانمركية في كوبنهاغن ومع الشركاء العُمانيين. وأكّد أنّ نجاح الشركة في هذه المنافسة يضع "كيوتل" على خارطة الاتصالات الدولية ويدل على صوابية ونجاح برنامج التحوّل الذي بدأته الشركة العام 2002 والذي حدد أهم أهدافه في "اغتنام فرص النموّ" في الأسواق الإقليمية.

وعملياً يأتي فوز "كيوتل" نتيجة أربع نقاط قوة عملت إدارة الشركة على تأمينها على مدى الأعوام الماضية وهي: أولاً: قوة أدائها في السوق القطرية وربحيتها العالية، ثانياً: قوتها النقدية وعلاقاتها المتينة بالمصارف القطرية، ثالثاً: تطبيقها سياسة إعادة هيكلة داخلية تأميناً لمتطلبات الخروج إلى الأسواق الإقليمية وتحوّلها إلى لاعب إقليمي في قطاع الاتصالات، ورابعاً: إقامة شراكة مع TDC الدانمركية لتأمين الخبرة التقنية في الاتصالات النقّالة.



د. ناصر معرفيه

الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني

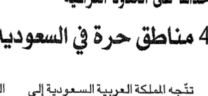
وتعتبر الشركة أنّ قوة الأداء على المستوى القطري والربحية العالية كانتا نتيجتين حتميتين لأسلوب إدارة الشركة لقطاع الاتصالات القطري وتعدد الخدمات ونشرها بأفضل التكنولوجيات المتوفّرة عالمياً. واستطاعت الشركة تحقيق أرباح سنوية مرتفعة وصلت إلى نحو 315 مليون دولار؛ وجاء النموّ نتيجة الطلب القوي على الخدمات اللاسلكية وتقديم المنتجات الجديدة. وشكلت الأرباح المتزايدة عنصر قوة في علاقة الشركة بالمصارف المحلّية والعالمية ما دفع الرئيس التنفيذي للشركة **د. ناصر معرفيه** إلى القول مؤخراً أنه إذا اقتضت الحاجة للاقتراض فالبنوك العالمية في دولة قطر سيسعدها تقديم كافة التسهيلات لـ"كيوتل" في ظل العلاقات الوطيدة التي تربط الطرفين. "إلّا أنّ "كيوتل" قادرة على الاستثمار ذاتياً كونها تتمتّع بسيولة نقدية يمكن الاعتماد عليها لجني إيرادات وأرباح وبالتالي تحقيق عوائد أكبر على استثمارات المساهمين"، كما قال **معرفيه**.

وقد بادرت الشركة الى الاستعداد لتوسيع استثماراتها في أسواق النقّال فاستحدثت لجنة للاستثمار تضمّ في عضويتها مجموعة من أصحاب الخبرة والتجربة في هذا المجال. وتتولّى هذه اللجنة البحث عن فرص الاستثمار في المنطقة وخصوصاً تلك الموجّهة إلى شبكات الهاتف النقّال وخدمات الإنترنت. وتقوم اللجنة بعد ذلك بدراسة هذه الفرص وتحديد العائد والتكاليف، ومن ثمّ الدخول في المنافسة للحصول على التراخيص اللازمة. ■

مؤشرات أساسية لسوق الاتصالات العُماني

المؤشر	القيمة
عدد السكان (مليون)	2.331
الناتج المحلّي (مليار دولار)	20.23
دخل الفرد (دولار)	8679
مجموع الهواتف الثابتة (آلاف)	236
نسبة انتشار الهواتف الثابتة لكلّ 100 منزل	10.13
مجموع الهواتف الخليوية (آلاف)	593
مجموع مستخدمي الإنترنت (آلاف)	51
مجموع مواقع الإنترنت المسجّلة	300

المصدر: الاتّحاد الدولي للاتصالات (2003)



إحداها على الحدود العراقية

4 مناطق حرة في السعودية



د. فهد السلطان

تتّجه المملكة العربية السعودية إلى إطلاق سلسلة من المناطق الحرة خلال العامين المقبلين، في جديدة عرعر، جازان، ينبع، والإحساء.

وتأتي هذه الخطوة، كما يشير أمين عام مجلس الغرف التجارية الصناعية د. **فهد السلطان**، "مواكبةً لخطوات اندماج السعودية في منظومات إقليمية ودولية مثل الاتحاد الخليجي الجمركي، منطقة التجارة العربية الحرة، ومنظمة التجارة العالمية في وقت قريب".

ويضيف **السلطان**: "هذه المناطق ستفتح العديد من الأسواق العربية والإقليمية أمام المنتجات السعودية، فالمنطقة الحرة في جازان، على سبيل المثال، ستفتح أسواق اليمن وكذلك أسواق القرن الأفريقي، في حين ستفتح المنطقة الحرة في جديدة عرعر السوق العراقية".

"وبقدر ما تسهل هذه المناطق حركة رجال الأعمال بعيداً عن الإجراءات البيروقراطية، بقدر ما تشكل أسواقاً جديدة للمنتجات والمصارف السعودية، من خلال دورها المحوري المتوقع لها"، كما قال **السلطان**.

وعبّر **السلطان** عن ثقته بنجاح المناطق الجديدة قائلاً: "نحن الشريك الستراتيجي الأول لكل من اليابان والولايات المتحدة وبريطانيا وألمانيا وغيرها من الدول... ونستحوذ على 40 في المئة من التجارة بين الدول العربية، وعلى 45 في المئة من الاستثمارات العربية العربية. كما نمتلك 26 في المئة من الاحتياط العالمي للبترول، وتعتبر المملكة رابع دولة في احتياط الغاز الطبيعي."

يشار في سياق الحديث عن المناطق الحرة السعودية، إلى أن الشركة السعودية لتنمية التجارة والصادرات (تصدير) تقوم منذ العام 2002 بتشغيل منطقة حرة مساحتها نحو مليون متر مربع في ميناء جدّه الإسلامي. وتشمل هذه المنطقة مساحات استثمارية للاستخدامات كافة، ومستودعات جاهزة للبناء، ومساحات لتخزين الحاويات، ومساحات لتخزين البضائع العامة، إضافة إلى مساحات مخصصة لتخزين السيارات.

أما الخدمات التي توفّرها المنطقة الحرة في ميناء جدّه فهي: تخزين البضائع بغرض التصدير وإعادة التصدير، الترانزيت، المسافنة، الاستيراد إلى السوق المحلية، التجميع، إعادة التعبئة، التغليف، وضع الملصقات، دمج البضائع من مصادر مختلفة محلياً وعالمياً.

دبي وبيروت لإعادة التصدير

وحول هدف تنمية الصادرات السعودية قال د. **فهد السلطان** إن منطقة القرن الأفريقي، وإيران والهند، تشكل أهدافاً ستراتيجية للصادرات السعودية في المرحلة المقبلة. "بحيث ستفتح منطقة القرن الأفريقي أمامنا أسواقاً يزيد عدد المستهلكين فيها على 450 مليون نسمة".

وأضاف: "كما سيتم الإعتماد بشكل متزايد على مدن مثل بيروت ودبي والبحرين وجيبوتي كمناطق لإعادة التصدير، مستفيدين من مواقعها الجغرافية المتميزة والخبرات والتسهيلات التجارية المتوافرة فيها وعلاقاتها الجيدة مع الشرق والغرب".

فريق عمل الشركة

"سنتشري 21 فيرست غلوبل": خدمات عقارية في لبنان

أعلنت شركة "سنتشري 21 فيرست غلوبل العقارية" عن تقديم خدماتها في لبنان والتي تتناول الوساطة العقارية وإدارة أملاك الغير. وأعلن مدير عام الشركة **أحمد الخطيب** عن افتتاح مكتب موسمي في منطقة الجبل في لبنان خلال فصل الصيف، لتسهيل التواصل مع المصطافين العرب وتقديم كل ما يتعلق من خدمات واستشارات في المجال العقاري.

وشدّد **الخطيب** على أهمية اعتماد المعايير والضوابط العالمية في مجال خدمات الوساطة العقارية". وأشار إلى أن شركة "سنتشري 21 فيرست غلوبل العقارية" تعتمد هذه المعايير والضوابط وتسعى لتعميمها في العالم العربي من خلال مكاتبها المنتشرة في دول مجلس التعاون الخليجي. وقال في هذا الصدد أن العلامة التجارية للشركة أسست قبل أكثر من 35 عاماً، ولها أكثر من 6600 مكتب منتشرة في أكثر من 41 دولة.

ودعا **الخطيب** المستثمرين العرب إلى الاستثمار في المجال العقاري في لبنان، والاعتماد على أهل الاختصاص للحصول على المعلومات الموثقة وعلى أفضل العروض بأقل المخاطر الممكنة، فالشركات المتخصصة "تملك الإجابة على العديد من الأسئلة التي يرغب المستثمر بالحصول عليها، سواء على المستوى الفني أو القانوني".

مصر تسترد "حوت السكر"

استردت مصر، رجل الأعمال المصري **علي يوسف الصفدي**، الملقب بـ"حوت السكر"، ، بعد 4 سنوات من هروبه خارج البلاد.

وكان **الصفدي** غادر مصر في العام 2001 بطريقة غير شرعية، بعد استيلائه على أكثر من 120 مليون جنيه، هي عبارة عن قروض من البنوك، إضافة إلى مديونيته الكبيرة لبعض الشركات. وأصدرت المحاكم المصرية بحقّه أحكاماً عدة في قضايا شيكات من دون رصيد، قضى بعضها بحبسه.

ولاحق الأنتربول، **الصفدي**، إلى أن تأكّد مؤخراً من وجوده في المملكة العربية السعودية حيث يقوم بمزاولة أعمال تجارية، فتم إلقاء القبض عليه وأعيد إلى مصر، بعد تنسيق بين السلطات المختصة في كل من القاهرة والرياض.



علي يوسف الصفدي

بنك لبنان والمهجر

أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤

مستويات قياسية للأرباح والقوة المالية والملاءة

تميّزت أعمال الربع الأول من ٢٠٠٤ مقارنة مع الربع الأول من ٢٠٠٣ بما يلي:

- **الموجودات تجاوزت ٩ مليار دولار أميركي، بزيادة ١،٦٣ مليار دولار أميركي**
- **الودائع تجاوزت ٨ مليار دولار أميركي، بزيادة ١،٤٩ مليار دولار أميركي**
- **تعزيز المستوى الأعلى للأرباح في القطاع المصرفي**

بلغت الأرباح ٢٢,٣٩ مليون دولار أميركي خلال الثلاثة اشهر الأولى من العام ٢٠٠٤، وذلك عدا عن المؤونات الاحتياطية الحرة أو الضمنية الهامة جداً. و لقد بلغت أرباح الفصل الأول من ٢٠٠٣ مبلغ ٢٢,١٩ مليون دولار أميركي.

- **السيولة، بالغة الارتفاع وبازدياد مستمر**

ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية من مجموع ودائع الزبائن بالعملات الأجنبية من ٦٥,٥٢٪ في نهاية آذار ٢٠٠٣ إلى ٧٠,٥٨٪ في نهاية آذار ٢٠٠٤. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على سيولة جاهزة تفوق مجموع ودائع الزبائن بالليرة اللبنانية.

- **معدل الملاءة: بلغ حوالي ٣.٥ مرة المعدل الدولي و٢.٥ مرة المعدل المطلوب في لبنان**

بلغ هذا المعدل ٢٩,٧٧٪ في نهاية ٢٠٠٣ بعد تنزيل أرباح ٢٠٠٣ الموزعة في نيسان ٢٠٠٤ وعلماً أن المعدل المطلوب في لبنان هو ١٢٪ وان المعدل الدولي هو ٨٪.

- **الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف محلي +BBB لقوة ومتانة المصرف المالية**

وذلك وفقاً لمؤسسة كابيتال انتاليجانس المختصّة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

- **الأموال الرأسمالية: ٦٤٠،٨٦٥ مليون دولار أميركي**

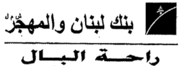
بزيادة ٧,٧٨٪ عن الفترة نفسها من العام الماضي علماً أن الأموال الخاصة الأساسية قد زادت بنسبة ١٣,٠٦٪ لتبلغ ٥٧٤,٧٨ مليون دولار أميركي.

- **ارتفاع التسليفات للقطاع الخاص وانخفاض حجم سندات الخزينة اللبنانية**

ارتفعت التسليفات للقطاع الخاص ١٢٤ مليون دولار أميركي أي بنسبة ١١,٧٪ علماً أن محفظة المصرف من سندات الدين بالعملات الأجنبية وسندات الخزينة الصادرة عن الدولة اللبنانية قد انخفضت بنسبة ١٣,٨٧٪.

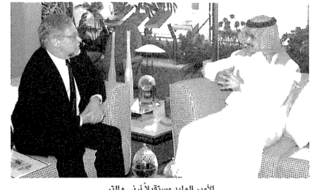
- **أفضل مصرف في لبنان**

اختير بنك لبنان والمهجر "أفضل مصرف في لبنان" من قبل المؤسستين العالميتين Global Finance للسنة الثالثة على التوالي و Euromoney للسنة الرابعة على التوالي.



مركز خدمة الزبائن ٠١/٧٥٣٠٠٠ www.blom.com.lb

الوليد بن طلال يدعم أنشطة منتدى الطاقة الدولي



الأمير الوليد مستقبلاً أرني والتر

اجتمع رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة الأمير **الوليد بن طلال** مع أمين عام أمين منتدى الطاقة الدولي السفير **أرني والتر** وذلك لبحث التطوّرات المتعلقة بوضع منتدى الطاقة الدولي بشكل عام وستراتيجيات ونشاطات المنتدى في المملكة بشكل خاص.

قدّم **والتر** شرحاً عن منتدى الطاقة الدولي ونشاطاته وخططه المستقبلية المتعلقة بتعزيز الحوار في مجال الطاقة بين الشرق الأوسط وأوروبا بشكل عام وبين وزراء الطاقة في هذه الدول المنتجة والمستهلكة للطاقة بشكل خاص. وتحدّث عن تطلعاته لتوسيع الحوار ليشمل دول شرق آسيا مثل الهند والصين، مؤكّداً أنها دول ذات خبرة وإمكانيات هائلة في مجال الطاقة ويجب الاستفادة من ما لديها لتنشيط الطاقة في جميع أنحاء العالم.

بدوره أعرب الأمير **الوليد** عن دعمه لإنشاء مركز منتدى الطاقة الدولي في المملكة وأبدى كامل استعداده للمساهمة في نشاطاته.

... ويبحث الاستثمار في بولندا

كما استقبل الأمير **الوليد بن طلال** في مقرّ شركة المملكة القابضة في الرياض سفير بولندا في الرياض **آدم كولاه**، وبحث معه العلاقات الثنائية بين السعودية وبولندا، ومتابعة نتائج محادثات الأمير **الوليد** مع الرئيس البولندي **ألكسندر كفاشنييفسكي** خلال زيارته إلى المملكة مؤخراً.

وقدّم السفير **كولاه** عرضاً للمشاريع المتاح الاستثمار بها في بولندا مثل إعادة ترميم وإعمار قلعة أثرية يمكن أن تستوعب فندقاً راقياً؛ وكذلك إمكانية دعم شركة المملكة القابضة لمشروع استثماري ضخم في بولندا ينوي إقامته أحد رجال الأعمال البولنديين.

"نخيل": توقيع عقود لمشاريع جزر الجميرا والمدينة العالمية



سلطان أحمد بن سليم وهشام طه يوقّعان العقد

وقّعت شركة نخيل عقود عدة لتنفيذ مشاريعها الطموحة في دبي، كان أبرزها عقد مع شركة "ويد آدامز للمقاولات لتشييد البُنى التحتية وتطوير العناصر التجميلية في مشروعي "أبراج البحيرة – جميرا" و"المنطقة الصناعية في مركز دبي للسلع والمعادن"؛ ومن المقرر استكمال هذه العمليات في غضون 18 شهراً. وقام بتوقيع العقد كلّ من الرئيس التنفيذي لشركة نخيل **سلطان أحمد بن سليم** ومدير عام شركة ويد أدامز للمقاولات **هشام طه**.

وقال **بن سليم** "يُعدّ مشروع "أبراج البحيرة – جميرا" من أكبر المشاريع العقارية في المنطقة، حيث سيتضمن إنشاء بحيرة ضخمة تمتد مساحتها على أكثر من 1 مليون متر مربّع.

وعلى صعيد مشروع "المدينة العالمية" الذي تُشيِّده "نخيل"، وقّعت الشركة عقداً مع شركة الساحل للمقاولات، لتشييد 27 مبنىً تجارياً موزّعة على 3 مجموعات ويبلغ إجمالي المساحة المبنية للوحدات السكنية نحو 147 ألف متر مربّع. وأوضح **بن سليم** أنّ "كل مجموعة من هذه المباني ستحمل تصميماً أنيقاً مميّزاً يتوافق مع المعايير المعتمدة من قبل "نخيل" بحيث يتلاءم مع ضخامة وتفرد "المدينة العالمية".

ومن جانبه، اعتبر مدير عام شركة الساحل للمقاولات **أحمد أجمام** أنّ "هذا الاتفاق يُحمّلنا مسؤولية كبيرة، كون "المدينة العالمية" تمثّل أحد المشاريع العقارية المبتكرة التي تقوم "نخيل" بتطويرها، ما يتطلب الإلتزام بأرقى المقاييس المعمارية في هذا المجال".

كذلك أعلنت "نخيل" عن توقيع عقد مع شركة الشعفار للنقل والمقاولات لتطوير مساحة 200 ألف قدم مربّع في مشروع "المدينة العالمية". ويتضمن العقد إنشاء 27 مبنىً تجارياً وشبكة من الطرق والعناصر الجمالية للمشروع الواقعة في منطقة "المدينة الصينية التقليدية" ضمن مشروع "المدينة العالمية". وتشغل هذه المنطقة مساحة 50 هكتاراً وتمتد على طول 4،1 كيلومترات ضمن مجموعة من المباني التجارية الفريدة التي تستوعب ما يزيد على 300 شركة صينية.

وكانت شركة نخيل اختارت شركة علي موسى وأولاده للمقاولات لتشييد 128 فيلّا وفق الطراز المعماري الأوروبي في مشروع "جزر الجميرا". ويهدف المشروع إلى استقطاب العائلات التي تتطلع للحصول على وحدات سكنية فاخرة توفّر لها الرفاهية والخصوصية. ويمتد هذا المشروع على مساحة تزيد على 300 هكتار. ومن المقرر أن تقوم الشركة بتسليم الفيلل إلى "نخيل" في غضون 8 أشهر. وأشار ممثل "شركة علي موسى وأولاده للمقاولات" **فهد علي موسى** إلى "سعادة الشركة بالحصول على العقد وتطلعها إلى تعزيز التعاون مع "نخيل".

إصدار سندات بـ 20 مليون دينار لصالح "كامكو"



أثناء الإعلان عن الإصدار

وقّعت كل من شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) وبنك برقان وشركة بيت الاستثمار العالمي (غلوبل) وشركة الاستثمارات الصناعية، على إصدار سندات لصالح (كامكو) قيمتها 20 مليون دينار موزّعة مناصفة على شريحتين بإدارة بنك برقان وبمساعدة مدير كل من شركة بيت الاستثمار العالمي (غلوبل) وشركة الاستثمارات الصناعية. وتنقسم السندات إلى شريحتين: الأولى بعشرة ملايين دينار بفائدة عائمة قدرها 1,5 في المئة فوق سعر الكيبور الذي يحدده بنك الكويت المركزي، والثانية بعشرة ملايين أخرى بفائدة ثابتة 5,5 في المئة وتنتهي مدة الإصدار في حزيران/ يونيو من العام 2009.

رئيس مجلس إدارة "كامكو" **مسعود جوهر حيات** أكّد "استمرار الشركة في تحقيق ستراتيجياتها وطموحاتها المستقبلية بخطى ثابتة في كل من السوق المحلية والخليجية والعالمية، معتمدين في ذلك على القدرات المتميزة في خلق أدوات إستثمارية جديدة تسهم في دعم وتنشيط السوق المالية وتحقق عوائد مرتفعة لعملائها".

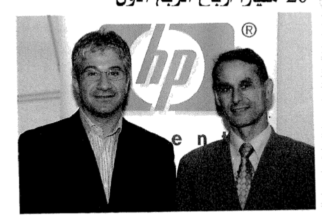
أما رئيس مجلس إدارة بنك برقان الشيخ **محمد عبد العزيز الصباح** فاعتبر أن "التغطية السريعة التي حازها هذا الإصدار أظهرت الثقة الكبيرة التي تتمتع بها "كامكو" لدى المستثمرين، إذ أن شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول تعتبر من الشركات الوطنية الرائدة والمتميزة في ابتكار وتطبيق الأفكار الاستثمارية التي أثبتت جدواها في الأسواق الرأسمالية المحلية والعالمية ما كان له أبلغ الأثر في تحقيق نتائج مالية مستقرة ومتنامية".

وقال أنه منذ العام الماضي، نفّذ البنك 7 إصدارات جديدة بقيمة 155 مليون دينار، وبإتمام هذا الإصدار فإن حجم السندات المصدّرة عن المؤسسات الكويتية سيبلغ نحو 439 مليون دينار. ويمثل هذا المبلغ ما يزيد على 2,5 في المئة من إجمالي القيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية.

من جهتها، أشارت نائب الرئيس والعضو المنتدب في "غلوبل" **مها الغنيم** إلى أن "السندات تعتبر رافداً أساسياً في السوق المالية. وننظر دائماً بجدية لتنمية سوق السندات وذلك عن طريق تشجيع الشركات والمؤسسات على الاقتراض عبر هذه السوق بدلاً من الاعتماد المتزايد على الإقتراض قصير الأجل". وأضافت إن "سوق السندات تعتبر مورداً إضافياً للتمويل وبديلاً للبنوك وطرح الأسهم، كما أنها تشكل عاملاً أساسياً في إدارة المخاطر للمحافظ الاستثمارية للشركات الكويتية. وفي سبيل تطوير السوق المالية المحلية، يجب العمل على تفعيل السوق لمنتجات استثمارية أخرى للتقليل من الاعتماد على سوق الأسهم وتقلّباتها".

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة الاستثمارات الصناعية والمالية **د.طالب علي** أمل أن "تلعب الاستثمارات الصناعية دوراً مع الشركات الزميلة في تعظيم هذه السوق". كما دعا إلى أن تصبح السندات قابلة للتداول في السوق المالية، الأمر الذي يعظم الفائدة والاستفادة من هذا النوع من الأدوات المالية.

Hp:
20 ملياراً أرباح الربع الأول



من اليمين: فرانسوا بورنيبوس وجوزف حنانيا

أكد **جوزف حنانيا**، مدير عام HP في الشرق الأوسط أن أداء الشركة للعام 2003 في المنطقة تخطى التوقّعات، ورسم مستقبلاً إيجابياً في ضوء أرباحها المتصاعدة. مشيراً إلى أن الإنفاق المتزايد على قطاع تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط قاد موجة أعمال بقيمة 5,3 مليارات دولار، منها نحو مليار من القطاع الحكومي. ومع هذه الأرقام يكون الإنفاق على تكنولوجيا المعلومات في المنطقة قد حقق نمواً بنحو 12 في المئة. أما أعمال HP فحققت نمواً يناهز 36 في المئة مقارنة بالعام السابق. وقد توزّع الإنفاق التكنولوجي في المنطقة بشكل رئيسي على القطاعات الإنتاجية فاستأثرت الاتصالات بحصة كبيرة خصوصاً في شركات مثل STC السعودية و"اتصالات" الإماراتية و"وطنية" الكويتية و"اوراسكوم" المصرية و"كيوتل" القطرية. أما في مجال الطاقة فقادت شركات مثل "ارامكو" و"قطر للبترول" الإنفاق، إضافة إلى شركات من القطاع المالي.

أما على المستوى الدولي فأشار نائب الرئيس في أوروبا والشرق الأوسط وآسيا **فرانسوا بورنيبوس** إلى أن Hp حققت نتائج قوية على مستوى العائدات مع نحو 20 مليار دولار للربع الأول من السنة الحالية وتوقع أن تصل العائدات السنوية إلى نحو 80 ملياراً بحلول العام 2005. وقال إن الشركة حققت نمواً بنسبة 19 في المئة على صعيد العائدات العالمية، ونوّه بالنتائج التي تحققت في أوروبا حيث قاربت العائدات 25 ملياراً، أما منطقة أوروبا الوسطى مع الشرق الأوسط وأفريقيا فحققت نمواً بنسبة 21 في المئة.



من اليسار: الوزير د. سعد الله آغا القلعة، عمر شوري وحسن بن لادن

مشروع سياحي جديد لمجموعة بن لادن في سورية

دمشق - الاقتصاد والأعمال

وضعت مجموعة بن لادن السعودية حجر الأساس لمشروعها السياحي "قرية النخيل" في ريف دمشق. وتبلغ تكلفة المشروع، المملوك بالكامل للمجموعة، نحو 800 مليون ليرة سورية (نحو 16 مليون دولار). ويضمّ المشروع، الذي يمتد على مساحة 42 ألف متر مربع، 33 فيللا وكافة المرافق اللازمة. وهو المشروع السياحي الثاني الذي تقيمه المجموعة في سورية بعد مشروع مشترك مع الحكومة السورية في مدينة اللاذقية.

وقال وزير السياحة السوري د. **سعد الله آغا القلعة**، في حفل وضع حجر الأساس الذي حضره النائب الأعلى لرئيس مجلس إدارة مجموعة بن لادن **حسن بن لادن** وعضو مجلس إدارة المجموعة **صالح بن لادن**، "إن أهمية مشروع قرية "النخيل" تكمن في أنه أول مشروع مملوك بالكامل لشركة عربية خاصة بما في ذلك الأرض التي يشاد عليها. وقال إن ذلك جاء تنفيذاً لقرار المجلس الأعلى للسياحة في نهاية العام 2002 الذي يسمح للمستثمرين العرب والأجانب بامتلاك مشاريعهم بنسبة 100 في المئة.

وأضاف أن سرعة تنفيذ المشروع خلال مدة لا تتجاوز السنتين متضمّنة الحصول على التراخيص وكامل الإجراءات القانونية، تنسجم مع توجّه وزارة السياحة من خلال العمل بمبدأ النافذة الواحدة لتسريع إجراءات الترخيص والمعاملات الحكومية الأخرى بما يسهم في تحفيز الإستثمار وطرح مواقع جديدة للاستثمار إضافة إلى برامج تجديد الفنادق القائمة وتسريع إنجاز المنشآت قيد الإنشاء.

ودعا د. **القلعة** المستثمرين إلى دارسة الفرص العديدة والجدية في القطاع السياحي في سورية، مستفيدين في ذلك من أن التحسّن السريع في بيئة الاستثمار ومن النمو الكبير لعدد السياح القادمين إلى سورية. وأشار إلى أن سورية سجلت خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي طفرة في عدد السياح الذي ارتفع بنسبة 58 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. إذ ارتفع العدد من نحو 568 ألف سائح إلى نحو 900 ألف. وقال: "يوجد في سورية حالياً 40 ألف سرير وهناك حاجة ملحة إلى 6 آلاف سرير لاستيعاب تدفّق السياح هذا العام".

مدير عام مجموعة شركات بن لادن السعودية في سورية **عمر شورى** قال: "إن لدى المجموعة مشاريع صناعية عدّة في مجال تصفية زيت الزيتون والزيوت النباتية الأخرى في محافظة إدلب إضافة إلى مشروعات سياحية مثل منتجع "أفاميا" في اللاذقية. واعتبر أن زيادة الغرف الفندقية في سورية هي فكرة صائبة ومربحة، وتوقّع أن يحقق الاستثمار في القطاع السياحي عائداً يراوح بين 15 و18 في المئة واعتبر ذلك عائداً مشجعاً على التفكير بمشاريع أخرى مماثلة وقد تكون سلسلة سياحية تمتد في المدن السورية.

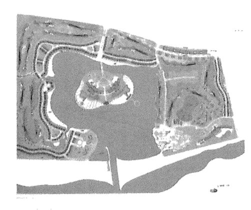
بيع 30 في المئة من "قرية الحمراء" في رأس الخيمة

أعلنت "شركة الحمراء للتطوير العقاري" في إمارة رأس الخيمة، عن بيع 30 في المئة من وحدات مشروع "قرية الحمراء" في غضون شهرين فقط، ما يعكس إقبال المستثمرين على هذا المشروع الذي تبلغ تكاليفه الإجمالية مليار درهم. وقد أوكلت "الحمراء للتطوير العقاري" إلى شركة "بيتر هومز" إدارة جميع عمليات البيع والتسويق لأكثر من 1200 وحدة سكنية يضمها المشروع.

ومن المقرّر أن يتمّ الإنتهاء من المرحلة الأولى للمشروع المكون من 200 فيلا في أيار / مايو 2005. على أن ينجز بالكامل العام 2006.

ويتيح المشروع خيارات عديدة للتملك، تراوح بين الفيلات الفاخرة والمنازل الريفية والشقق. وأوضح مدير العمليات في "بيتر هومز" **رايان ماهوني** أنه "سيتم تطوير جزيرة اصطناعية وسط المرسى لبناء فندق فخم ذي إطلالات بانورامية على البحر. كما سيتم بناء ناد خاص ومرافق ترفيهية لإغناء تجربة زيارة المرسى. وسيضم المشروع فندقين جديدين أحدهما من فئة خمس نجوم مبني وفق تصميم القصر وسيكون مكمّلاً لفندق حصن الحمراء الحالي. كما سيتم بناء متاجر تسوّق متعددة الأغراض والعديد من مراكز الخدمات.

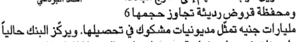
وتوقّع مدير عام "شركة الحمراء للتطوير العقاري" **فريدريك بيراس** "أن يستقطب المشروع زوار إمارة رأس الخيمة ويساعد في تعزيز حركة السياحة إلى المنطقة وبالتالي تنمية اقتصاد الإمارة".



بنك القاهرة:
تملّك شركات
واسترداد ديون متعثّرة


احمد البردعي

يسعى بنك القاهرة لاستعادة عافيته المصرفية بعد سنوات عجاف دخل خلالها في معارك طاحنة مع عملاء متعثّرين هرب معظمهم إلى خارج البلاد، ومحفظة قروض رديئة تجاوز حجمها 6 مليارات جنيه تمثّل مديونيات مشكوك في تحصيلها. ويركّز البنك حالياً على خلق فرص استثمارية جديدة لتوظيف السيولة المتاحة لديه.



وفي هذا الإطار قام البنك مؤخراً بالإستحواذ على 67 في المئة من أسهم شركة السويس للصلب فيما نجح في استرداد مبالغ نقدية من عملائه المتعثّرين تقدّر بنحو 1،2 مليار جنيه، وأجرى تسويات لمديونيات متعثّرة قيمتها 3،8 مليارات جنيه وحصل على ضمانات لمديونيات متعثّرة أخرى بقيمة 4،6 مليارات جنيه.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة **أحمد البردعي** لـ **الاقتصاد والأعمال** أنّ استحواذ البنك على شركة السويس للصلب استهدف دعم قدرة الشركة الإنتاجية وتوفير سلعة مطلوبة في السوق المحلّية بدرجة كبيرة، إضافة إلى إمكانية الشركة في تصدير منتجاتها الى الخارج.

وأوضح أن القرار الستراتيجي بالإستحواذ على "السويس للصلب" استهدف بدرجة أساسية دعم قدرة الدولة في مواجهة الممارسات الإحتكارية لبعض منتجي الصلب، مشيراً إلى أنّ البنك ضخ نحو 900 مليون جنيه – (نحو 150 مليون دولار) – في شركة السويس للصلب خلال الأشهر الثلاثة الماضية حيث اشترى مديونيات مستحقّة للبنك الأهلي قيمتها 560 مليون جنيه، كما منح تسهيلات جديدة للشركة قيمتها 300 مليون جنيه إضافةً إلى ضخّ 80 مليون جنيه لشراء حصص بعض البنوك والمؤسسات المالية الأخرى المساهمة في الشركة.

وقال **أحمد البردعي** – الذي يخوض حالياً معركة على رئاسة بنك التصدير والإستيراد الإفريقي ممثلاً لمصر – أنّ بنك القاهرة انتهى من اتخاذ خطوات مهمّة لتنقية المحفظة الائتمانية.

ورداً على سؤال عما يتردّد في السوق المصرفية المصرية حول ما يعتبره البعض سياسات متعنتة تجاه بعض العملاء المتعثّرين أكّد **البردعي** عدم تعنت البنك مع المتعثّرين، مشيراً إلى أنّ البنك يقدّم تسهيلات مهمة عند التفاوض مع العملاء المتوقّفين عن السداد أهمّها إتاحة تيسيرات في السداد والموافقة على تخفيض الفوائد.

سفير بلجيكا في السعودية:
تطوير العلاقات التجارية والأكاديمية

تسعى الشركات البلجيكية إلى تفعيل حضورها في السوق السعودية من خلال قطاعات عدة مثل: الخدمات الطبية، المنتجات الغذائية، البُنى التحتية والمقاولات، إضافة إلى التجهيزات الأمنية المتعلقة بمراقبة الحدود وحركة تنقّل الأفراد.

ويقول السفير البلجيكي في الرياض **رودي سغلينك**: "إنّ العلاقات التجارية والاقتصادية بين السعودية وبلجيكا جيدة"، ويقدر حجم التبادل التجاري بينهما بنحو 1،2 مليار دولار، "لكننا نسعى بالطبع لأن يكون أفضل". وقال: "إنّ بلجيكا التي تحل في المرتبة العاشرة على لائحة أكثر الدول تصديراً في العالم يهمها جداً الاقتصاد السعودي، الذي يشهد نمواً كبيراً نتمنى أن تشهد العديد من الدول الأوروبية نمواً مثيلاً له".


السفير رودي سغلينك

"هذه الأمور معطوفة على حقيقة بأننا نصدّر إلى الشرق الأوسط أكثر مما نصدّر إلى وسط أوروبا، تدفعنا إلى السعي لتعزيز علاقاتنا مع دول المنطقة كافة والمملكة العربية السعودية خاصة".

وقال السفير البلجيكي إنّ بلاده مهتمة أيضاً "بإرساء المزيد من التعاون الأكاديمي مع المملكة. إذ نشهد المزيد من الطلاب السعوديين المهتمين بالدراسة في بلجيكا، لاسيما في مجال الطب".

مجلس الأعمال اللبناني
يكرّم جوزيف غصوب ورجا طراد

أقام مجلس الأعمال اللبناني في دبي والإمارات الشمالية حفل عشاء على شرف **جوزيف غصوب ورجا طراد**، احتفاء بنيلهما وساما الأرز برتبة فارس، الذي كان منحهما إياهما الرئيس اللبناني العماد **إميل لحود**، تقديراً للخدمات التي قدماها لقطاع العلاقات الإعلامية في الشرق الأوسط.

تحدّث في الاحتفال رئيس المجلس **جوزيف نهرا** والمحتفى بهما **غصوب وطراد**.

ولـ **غصوب وطراد** مساهمات كثيرة لتطوير ودعم قطاع العلاقات الإعلامية في الشرق الأوسط والإرتقاء به إلى المستوى العالمي. ومن أبرز إنجازاتهما على هذا الصعيد الفوز باستضافة المؤتمر العالمي الأربعين للجمعية الدولية للإعلان في دبي الذي سيعقد في آذار / مارس 2006. كما كان لهما دور فاعل في تأسيس جمعية الصداقة اللبنانية الإماراتية التي من المتوقّع أن تبدأ نشاطها قريباً. وتمّ في العام 2003 تعيينهما بمرسوم أميري، عضوين في مجلس إدارة مؤسسة دبي للإعلام التي يرأسها وليّ عهد دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**.


غصوب وطراد مع أعضاء مجلس الأعمال اللبناني وحسين لوتاه، المدير التنفيذي لمؤسسة دبي للإعلام

المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية

منتدى الإقتصاد العربي

بعد أن تجاوز مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية بمواضيعه وبالمشاركين فيه اسمه الأساسي تحوّل إلى ملتقى أعمال شامل ودائم، الأمر الذي قضى بتغيير اسمه ليصبح "منتدى الإقتصاد العربي"، وهو الإسم الذي سيكون الإطار العام لجميع المؤتمرات والملتقيات التي تنظّمها مجموعة الإقتصاد والأعمال.

جاء ذلك لمناسبة الذكرى العاشرة، ومع إنعقاد المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية (بيروت 24–26 حزيران/يونيو) الذي أنهى عقداً كاملاً تواصلت فيه المؤتمرات سنوياً ومن دون انقطاع. وأكّدت الدورة العاشرة أن هذا المؤتمر، تكرّس "حدثاً سنوياً تنتظره الفعاليات المالية والإقتصادية والاستثمارية" كما وصفه رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري، بل إنه أصبح منبراً للقطاع الخاص يطرح همومه ومشاكله، ومنبراً للحكومات تطرح خططها وبرامجها، فيتحاور القطاعان ويتنافسان بصورة تتّسم بالصراحة والجرأة وتتناول قضايا حساسة.

وبشهادة الجميع مشاركين وغير مشاركين حقق المؤتمر في دورته العاشرة نقلة نوعية سواء من حيث حجم المشاركة أو من حيث نوعية المشاركين أو من حيث استقطاب قادة كبار كمتحدثين أو محاورين.

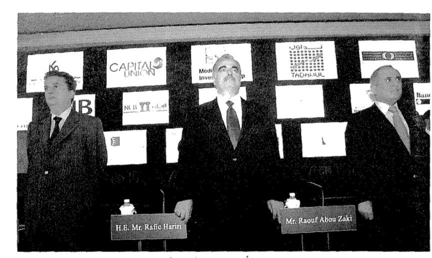
وتميّز المؤتمر بمشاركة الشيخ محمد بن راشد ولي عهد دبي حيث حلّ ضيف شرف ومحاوراً ثم مكرماً من قبل الهيئة المنظمة التي منحته جائزة "الريادة في الإنجاز" تقديراً لقيادته تجربة نموذجية في المنطقة.

شهدت الدورة العاشرة تعزيزاً للبعد الدولي للمؤتمر من خلال مشاركة رئيس وزراء ماليزيا السابق د. **مهاتير بن محمد** كمتحدث، ومن خلال المشاركة المتزايدة من البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية (وهذه الأخيرة شريك في التنظيم) فضلاً عن مشاركة شركة "بوينغ" الأميركية التي تنطوي على دلالات عدة.

الافتتاح

ضاقت القاعة الرئيسية في فندق فينيسيا إنتركونتيننتال والقاعات المجاورة والأروقة بالمشاركين في افتتاح المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، وقد انعقد بحضور ورعاية رئيس مجلس الوزراء الأستاذ **رفيق الحريري**. وقد تحوّل المؤتمر، وبحقّ، إلى تظاهرة اقتصادية عربيّة شغلت وسائل الإعلام المقروء والمرئي، سواء لجهة حجمها أم لجهة نوعية المشاركين فيها، أم لجهة القيادات البارزة





الرئيس الحريري متوسطاً رياض سلامة (اليسار) ورؤوف أبوزكي

المشاركة، والتي لها تجاربها ومواقعها ونجاحاتها.

أكثر من 1200 حضروا الافتتاح يتقدّمهم ضيف الشرف الشيخ **محمد بن راشد** وليّ عهد دبي وزير الدفاع في دولة الإمارات العربية المتحدة، ورئيس وزراء ماليزيا السابق د. **مهاتير بن محمد**. كما حضر الافتتاح نائب رئيس مجلس الوزراء وزير التجارة والصناعة في الأردن د. **محمد الحلايقة**، وزير المالية السعودي د. **إبراهيم العساف**، وزير المالية السوري د. **محمد الحسين**، وزير الاقتصاد العُماني **أحمد بن عبد النبي مكي**، وزير الإعمار والإسكان العراقي **عمر فاروق الدملوجي**، الكاتب العام لدى الوزير الأوّل للشؤون الاقتصادية العامة المغربي **منقذ المسطاسي** ووزير الدولة للاستثمار السوداني **عبد الله حسن عيسى**. كما حضر من الوزراء اللبنانيين: وزير المال **فؤاد السنيورة**، وزير السياحة د. **علي عبد الله** ووزير الأشغال العامة والنقل **نجيب ميقاتي**. كذلك حضر سفراء عرب وأجانب ونوّاب حاليون وسابقون ورؤساء الهيئات الاقتصادية وقادة المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية العربية.

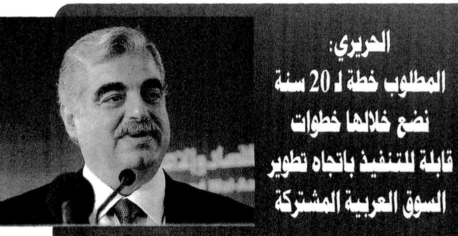
الرئيس الحريري

تحدّث في الافتتاح رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** منوّهاً بالمؤتمر الذي أمسى حدثاً سنوياً تنتظره الفعاليات المالية والاقتصادية والاستثمارية والذي يكتسب هذه السنة بُعداً دولياً مهماً، كما شكر القيّمين على المؤتمر وفي مقدّمهم **رؤوف أبو زكي** على الجهود المبذولة لتنظيم هذا الحدث وحشد هذا العدد المميّز من الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية والاستثمارية العربية والدولية".

وقال الرئيس **الحريري**: "نمرّ الآن في مرحلة، العالم العربي فيها على مفترق طرق، وهي مهمة جداً لمستقبل المنطقة ومستقبلنا، وأيضاً بالنسبة للبنان. أنتم تمثلون فعاليات أساسية في العالم العربي وفي لبنان، ونحن ننتظر من هذا الاجتماع أن يأتي بمقررات مهمة جداً على مستوى لبنان والعالم العربي. الأمة العربية تواجه تحدّيات كبرى، في فلسطين، في العراق. الإرهاب يحاول أن يسيّر حياتنا ولكن بإذن الله تعالى ستتمكن الحكومات المسؤولة من السيطرة على جميع هذه المظاهر الخارجة عن مألوفنا وعن عاداتنا وتقاليدنا وديننا وكل ما تعودنا عليه وكل ما آمنا به منذ مئات السنين.

ويبقى الأساس هو ما نشهده في العالم من تضامن، وما نشهده في العالم العربي من تفكك. في الأسبوع الماضي شهدنا الموافقة على دستور الاتحاد الأوروبي، وبالتالي نشأت دولة أوروبية كبرى عظمى يزيد أو يقارب عدد سكانها الـ 500 مليون نسمة، لها دستور واحد، ولها دساتير في كل منطقة، مختلفة قليلاً. قال لي أحد الرؤساء الأوروبيين، عندما زار لبنان في الفترة الأخيرة، أن 65 في المئة من التشريعات تسنّ في البرلمان الأوروبي. يعني أن 65 في المئة من التشريعات في الدول الأوروبية يصوّت عليها في البرلمان الأوروبي وتصبح ملزمة لجميع الدول في اللحظة التي يصوت عليها. كما قال لي أن الضريبة على القيمة المضافة (TVA) في بلده كانت 5 في المئة، وعندما دخل الاتحاد ارتفعت إلى 19 في المئة فوراً، أي أن الاتحاد بدأ يسيّر حياة جميع الأعضاء المنضمين إليه.

الاتحاد الأوروبي بدأ منذ نحو 50 عاماً، أي بعد توقيع الاتفاق الذي يسمى بالسوق العربية المشتركة. السوق العربية المشتركة لم تتحقق، والسوق الأوروبية المشتركة أصبحت اتحاداً. الدول العربية توقّع اتفاقات شراكة مع أوروبا، وتوقّع اتفاقيات (WTO)، ولكن لا نوقّع اتفاقات مع بعضنا البعض. التجارة البينية ضعيفة جداً، وأعتقد أنه علينا كمسؤولين وكفاعليات أن نضع أمامنا برنامجاً للعشرين سنة المقبلة، ونجعل هدفنا أن يكون هناك شيء شبيه بما يحصل في أوروبا في العام 2025، لأننا إذا لم نفعل ذلك سنواجه بالحاجة إلى مئة مليون



وظيفة في العالم العربي. إن البطالة هي المشكلة الأساس التي تواجهها الأمة العربية، إضافة إلى التحدّيات في فلسطين وفي العراق وغيرهما. عندنا مشكلة اجتماعية متمثلة بالبطالة وإيجاد فرص عمل لمئة مليون إنسان موجودين على الأرض العربية في مختلف الدول العربية، ولا يوجد دولة عربية تستطيع أن تقول أنها في منأى عن التداعيات الاجتماعية لما يحصل في بلد آخر جار أو بعيد أو قريب.

نحن في لبنان بلد منفتح، المعلومات حول نظامنا وأوضاعنا معروفة للجميع. الوضع المالي والاستقرار النقدي موجود، وأيضاً معروف أنه لدينا مديونية كبيرة. ومعروف أن مشكلتنا الأساس هي تنامي الدين العام وخدمة هذا الدين. ومعروف أيضاً أنّ الحلول ليست سحرية، وإنما تحتاج إلى إرادة سياسية واضحة وحكم متجانس يعمل يداً واحدة لتنفيذ البرامج المتوافق عليها، من خصخصة وتسنيد وتصغير لحجم الدولة وزيادة في الإيرادات من خلال توسيع رقعة الاقتصاد، وخفض في المصاريف من خلال الاستغناء عن كل ما يجب أن لا تكون مسؤولة عنه الدولة، وترك الأمر للقطاع الخاص حتى يعمل.

لدينا نماذج عديدة في العالم العربي وفي العالم الإسلامي لدول كثيرة نجحت نجاحاً كبيراً، لدينا دول الخليج من دون استثناء، الكبير منها والصغير. ولكن إذا أردنا المقارنة بلبنان، لدينا دبي، دبي منطقة معروفة بطقسها وبصحرائها وبحرارتها، ولكن قيّض لها رجل ولا كل الرجال، له نظرة، يستشرف المستقبل، جعل من دبي قبلة للعالم. وبعدد سكانها المحدود أصبحت الآن تستقبل ملايين الزائرين كل عام بنظرة مستقبلية واضحة، بإزالة جميع العوائق وبفتح دبي لجميع من يرغب بالعمل والاستثمار والنشاط. ولدينا أيضاً دولة إسلامية أخرى في آسيا، وهي ماليزيا، حيث قام د. **مهاتير بن محمد** في الـ 20 سنة الماضية بنقل ماليزيا من دولة زراعية إلى دولة صناعية من الدرجة الأولى. وجميع العرب والمسلمين، الذين يزورون ماليزيا يشعرون بالفخر لهذا الانتقال السريع الذي تمّ في هذه الدولة الإسلامية التي نعتز بصداقتها.

إذاً ليس بالمستحيل، علينا أن ننقل بلداننا من الوضع الذي هي فيه إلى وضع أفضل. طبعاً ناهيك عن دول الخليج جميعاً".

وختم: "إنكم في لبنان، تعرفون عن لبنان كل شيء، ليس لدينا أمر مخفي، حسناتنا وسيئاتنا على صفحات الجرائد، تجاذباتنا السياسية معروفة. ولكن لبنان بلد في المحصلة النهائية لديه نظام ديمقراطي وهناك تداول للسلطة، وتداول للأمور جميعاً، ليس من شخص له موقع لا يتغير على الإطلاق، وبالتالي الأمور تتغير نحو الأفضل أو نحو الأسوأ، ولكنها تتغير. من دون أدنى شك أمامنا في الأشهر المقبلة مرحلة دقيقة نأمل أن تكون باباً لتغيير الكثير من الأمور التي نشكو منها ويشكو منها المواطنون وأيضاً المستثمرون.

ونحن نعلم أنّ الكثير منكم يرغب بالاستثمار في لبنان، ولديه استثمار في لبنان. ونعلم أنّ البعض يشكو من بعض المعوّقات الموجودة، ولكن ليس من المستحيل تخطيها. هذه المعوّقات أعتقد أن باستطاعتنا أن نتخطاها بيسر وسهولة، والنوايا بإذن الله تكون طيبة، ونحن على استعداد لدفع هذه المسيرة، ونعتقد جازمين أنّ الأمور تسير نحو الأفضل.

لقد قلت، في السابق، إذا استمرت الأمور على ما هي عليه، فإنّ الدين في لبنان سيرتفع خلال السنوات الثلاث المقبلة من 35 مليار دولار إلى 45 ملياراً. هذا لا يعني على الإطلاق أنه فعلاً سيرتفع إلى 45 مليار دولار، وإنما يعني أنه علينا أن نغير ما نقوم به الآن، ونتوجه نحو الإصلاح ونحو الخصخصة والتسنيد وتخفيض الفوائد من أجل تنمية القطاع الخاص وتخفيض عجز الموازنة حتى نستطيع أن نسير ببلدنا نحو الأفضل. ولبنان مليء برجاله ومليء أيضاً بمحبيه من الدول العربية والأجنبية والصديقة. فأنتم أهل لبنان وأنتم أصدقاء لبنان وأخوان لبنان، فأهلاً بكم".

رياض سلامة

وتحدّث في الافتتاح حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة**، فقال إن النموّ في العام 2003 قارب الـ 3 في المئة، مستفيداً من ارتفاع السيولة عالمياً وانخفاض الفوائد عليها، مشيراً إلى أنّ انخفاض الدولار زاد القدرة التنافسية للاقتصاد. وأضاف: "إنّ اقتصاد لبنان مدولر وهو يتأثر بتحركات الدولار تجاه العملات الأخرى، بينما لا يتفاعل اقتصاده مع تحركات الليرة اللبنانية، عكس ما هو معتقد، فالتبادل الاقتصادي في العملة الوطنية لا يتعدى الـ 25 في المئة من مجمل التعامل في أسواقنا. لقد شهدنا خلال العام 2003 ارتفاع مجمل الودائع في القطاع المصرفي بنسبة 14 في المئة لتتعدى الـ 50 مليار دولار، ومن المتوقّع أن يكون نموّ هذه الودائع بما يقارب الـ 10 في المئة خلال العام 2004؛ علماً أنّ نسبة الدولرة في الودائع هي بحدود الـ 67 في المئة".

وأشار إلى أنّ ميزان المدفوعات حقق فائضاً وقدره 3386 مليون دولار أميركي في العام 2003 وبلغ 178 مليوناً لغاية آخر أيار/ مايو 2004.

كما أنّ الاستقرار النقدي سمح للبنان بالمحافظة على الثبات في الأسعار ونسب تضخم لا تفوق الـ 4 في المئة وذلك على الرغم من ارتفاع اليورو وأسعار مواد البناء وأسعار المحروقات وأسعار النقل.

وقال: "إننا حريصون على هذا



سلامة: تطبيق قانون المصارف الإسلامية والتشدد في رأس المال ليصل إلى 100 مليون دولار


تعبير نادر للجمال ..


مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY
جوهر الاحتراف
شركة محمد عبداللطيف جميل
جدة، برج علي رضا، طريق المدينة، تلفون : ٦٥٣٠٠١٢/٦٥٣٣٦٠٥ – مركز اليزيه برنتان، تلفون : ٦٧٥ ٦٩٧٨ –جدة مول، شارع التحلية، تلفون: ٦٦٧٦٥٥١ – الرياض، الملز، شارع الستين، تلفون: ٤٧٦ ٣٩٦٧



رئيس الجمهورية العماد إميل لحود مستقبلاً رؤساء الوفود المشاركة في قصر بعبدا

الاستقرار والإمكانية متوفّرة للمحافظة على سعر صرف الليرة ونسب فوائد مقبولة. وتبقى المديونية وتناميها من عناصر الضعف في لبنان. إن التأخر في الإصلاحات البنيوية في القطاع العام كان له تأثيره السلبي على التنامي في المديونية وعلى منع انخفاض أكبر في بنية الفوائد فقلّل من إمكانية النموّ الاقتصادي.

إنّ مفاعيل هذه المديونية في القطاع العام خفف من وقعها تخفيض خدمة الدين من خلال القروض التي حصلت عليها الدولة اللبنانية من "باريس 2" ومصرف لبنان والقطاع المصرفي بفوائد ما بين الصفر والـ4 في المئة.

إن تلك الهندسات المالية والنمو في الكتلة النقدية يمنعان الآثار التضخمية لهذا الدين ولا يشكلان الحلّ المرتقب من الأسواق ومن المستثمرين. لقد ابتدأ مصرف لبنان بمعالجة المديونية المرتفعة في القطاع الخاص من خلال إصدار تعميم يكفل تطبيقه إيجاد حل لمشاكل الديون المشكوك بتحصيلها من المصارف. إننا نشجع المصارف والمدينين على التعاطي البنّاء مع هذا التعميم الذي تنتهي مفاعيله في 2005/12/31.

لقد سمح هذا القرار بتسديد المديونية بعقارات أو مساهمات وأتاح للمصارف إمكانية استهلاك العقارات والمساهمات على فترة عشرين سنة.

إن الإصلاح في رسملة المؤسسات يقضي بالتركيز على رأس المال أكثر منه على المديونية، وهذا ما يدعو إلى إطلاق أسواق رأس المال في لبنان بشكل حديث ومشابه إلى ما هو معمول به في دول أخرى نجحت في تفعيل أسواقها المالية.

إن تفعيل وتعميم أسواق الأسهم والسندات هي الوسيلة الأفضل لانتقال الأموال الموجودة في المصارف إلى القطاعات الإنتاجية وإلى تخفيف مديونية القطاع الخاص وتحسين ربحيته واستثماراته وسيولته".

وأكّد سلامة أن مصرف لبنان يتوجه إلى تطوير القطاع المصرفي بما يتلاءم مع الواقع المستجد وذلك بالتعاون مع المصارف ومن أهدافها:

– تطبيق توجهات "بازل 2" مع مراعاة مصالح لبنان بالنسبة إلى تثقيل توظيفات المصارف مع القطاع العام بكافة العملات إذ أنّ للبنان خصوصية مهمة وهي أنه يتعامل في عملتين. وقد تراجع تمويل المصارف إلى الدولة من 75 في المئة في العام 1994 إلى 49 في المئة حالياً.

– تطبيق قانون المصارف الإسلامية مع إصدار تعميم من المجلس المركزي ينظّم هذا العمل في لبنان وهناك توجه أساسي للتشدد في رأس مال هذه المصارف كي تصل إلى 100 مليون دولار أميركي.

– متابعة تطبيق قانون مكافحة تبييض الأموال مع احترام قانون السرية المصرفية.

– إرساء قواعد علمية لتحديد الفوائد في القطاع المصرفي مع التمسّك باحترام حرية المتعاملين والأسواق في تحديد الفوائد. لذلك ستحدد قريباً فائدة بيروت الأساسية بالتعاون مع القطاع المصرفي حيث ستعتمد هذه الفائدة في جميع العقود مع مصرف لبنان وتكون المرجع في أسواقنا للفوائد. يجب أن نعمل على خفض الفوائد المدينة في القطاع الخاص وذلك لمصلحة الطرفين المعنيين في هذا التعاطي.

– تحسين وسائل الدفع ووضع

مشروع الشبكة الآمنة للاتصال (سابيل) موضع التنفيذ وإدخال التحاويل السريعة للمبالغ الكبيرة.

– الانفتاح على الأسواق العالمية والأسواق العربية من خلال تشجيع انتشار المصارف اللبنانية في العالم العربي وتمكين مصارفنا من التوظيف ضمن بعض القيود في الأسواق الخارجية.

– تطوير القدرات البشرية العاملة في القطاع المصرفي وإلزام المتعاملين منهم في الأدوات المالية، والأشخاص الذين يقومون بإدارة المحافظ، الخضوع إلى امتحانات والحصول على شهادات معترف به عالمياً لممارسة عملهم.

إنّ القطاع المصرفي في لبنان آمن وسليم وقد حقق إصلاحاً مهماً من خلال دمج 25 مصرفاً وإلغاء رخصهم وخروج 6 مصارف أخرى بأساليب مختلفة، وهو يشهد اليوم عمليات دمج ذات حجم يشجع عليها مصرف لبنان بالأخص أن الاتكال على المصارف الوطنية للادخار والتمويل سيزداد مع تطبيق معايير "بازل 2" التي ستخفف من تواجد المصارف الدولية في الأسواق الناشئة. آملين أن تدعم توصيات هذا المؤتمر التعاون المصرفي العربي".

رؤوف أبو زكي

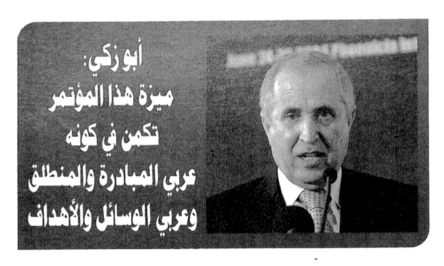
وكان استهلّ جلسة الافتتاح، مدير عام مجموعة **الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي** فقال: "إن ميزة هذا المؤتمر تكمن في أنه عربي المبادرة والمنطلق، عربي الوسائل والأهداف، فهو انطلق بمبادرة من مؤسسة خاصة ويحمل أهدافاً وتطلعات عربية؛ وتطوّر بدعم ومشاركة من هيئات رسمية وخاصة، بل وإنه المؤتمر الوحيد الذي حافظ على انعقاده السنوي المنتظم، والذي تميّز بالنموّ والتطوّر عاماً بعد عام. ولأنه كذلك، أصبح المنبر السنوي الأهم في المنطقة، منبراً للقطاع الخاص يطرح همومه ومشاكله، ومنبراً للحكومات تطرح خططها وبرامجها، بل منبراً عربياً جامعاً شاملاً يطرح شؤون وشجون بلداننا وقضايا التنمية والإصلاح والاستثمار والعمل العربي المشترك. كما أصبح مناسبة للالتقاء وتبادل الآراء وبلورة صيغ التعاون واستكشاف فرص الأعمال وآفاق المستقبل الاقتصادي في العالم العربي.

إنّ مجموعة **الاقتصاد والأعمال**، وهي مشروع عربي مشترك، تبنّت ومنذ انطلاقتها قبل 25 عاماً، بمطبوعاتها وبمؤتمراتها، قضية القطاع الخاص العربي يوم كان ذلك بمثابة تهمة في بعض الدول العربية. وحملت لواء الإصلاح ولواء العمل الاقتصادي العربي المشترك، ولواء الاستثمار في البلدان العربية، وكم هي كثيرة المشاريع التي وُلدت أفكارها من رحم هذا المؤتمر بالذات، وأُطر التعاون التي صيغت داخل كواليسه على مدى دوراته المتعاقبة.

والواقع أنّ مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية قد تجاوز بمواضيعه وبالمشاركين فيه اسمه الأساسي وتحوّل إلى ملتقى أعمال شامل ودائم وعليه يصبح اسم المؤتمر "منتدى الاقتصاد العربي"، وهو الاسم الذي سيكون الإطار العام لجميع المؤتمرات والملتقيات التي تنظّمها مجموعة "**الاقتصاد والأعمال**".

وأضاف: "نلتقي اليوم والعالم العربي يواجه التحدّيات والمخاطر من كل حدب وصوب. فالشعب الفلسطيني يتعرّض لأبشع الاعتداءات، والنزاع في الشرق الأوسط يبتعد عن الحلّ الشامل والعادل؛ والوضع المتفجّر في العراق ينذر بالمزيد من التدهور والذي قد يطاول المنطقة بأسرها؛ والعمليات الإرهابية التي تحدث في بعض الدول العربية تمسّ العالم العربي بالصميم؛ والضغوط الخارجية على بلداننا تزداد يوماً بعد يوم وترافقها ضغوط اقتصادية. وتضاف إلى ذلك التحدّيات الاقتصادية الداخلية المحدقة بمعظم الدول العربية والملحّة بالتأكيد، على ضرورة تسريع نسب النموّ، والتصحيح الهيكلي، والتصدّي لمشكلة البطالة ومخاطرها الاجتماعية والسياسية، وتشجيع الاستثمار المحلي وإعادة ولو جزء من الرساميل العربية المهاجرة، والإعداد للمشاريع الضخمة المطلوبة في المنطقة لتحديث وتوسيع البُنى التحتية، وتطوير صناعتي النفط والغاز، وتوسيع قاعدة الإنتاج، وأخيراً وليس آخراً ضرورات ومتطلبات تحقيق انفتاح الأسواق العربية على بعضها البعض، والانفتاح من خلال ذلك على الاقتصاد العالمي ومجاراة التطوّرات المتسارعة على نطاقه.

لكن في مقابل هذه المخاطر والتحدّيات، وفي مقابل أخطاء المرحلة الماضية وتبعاتها، فإنّ هناك اليوم العديد من الإيجابيات وعوامل القوة التي قد تساعد على المواجهة. فالدول العربية بشكل عام قطعت شوطاً لا بأس به في مسيرة الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين التي تكتسب زخماً متواصلاً. وهناك الآن قناعة غير مسبوقة لدى الحكومات العربية بأهمّية توفّر الحريات الشخصية والسياسية كدافع للنشاط الاقتصادي، وجاذب للاستثمارات الخاصة، وكشرط أساسي من شروط اللحاق بعناصر الاقتصاد العالمي الحديث. والتطوّرات الأخيرة في معادلة العرض والطلب العالميين على النفط أعطت الدول العربية المصدّرة للنفط، دوراً حيوياً وقوة متجددة على نطاق الاقتصاد الدولي، وساعدتها على إعادة تكوين احتياطاتها المالية وتحقيق نسب نموّ متسارعة ما يشجّع بدوره على تسريع خُطى الإصلاح والانفتاح. وفي مجال العمل الاقتصادي العربي المشترك فإنّ الإدراك العام بأهميته يتنامى مع الإقرار بضرورة إعادة النظر في الأسس القائمة". ■



أبو زكي: ميزة هذا المؤتمر تكمن في كونه عربي المبادرة والمنطلق وعربي الوسائل والأهداف



محمد بن راشد محاوراً في المؤتمر

"عندما يوافقك الجميع على ما تقوم به، فاعلم أنّ هناك خطأ ما"، هذا الكلام هو للشيخ محمد بن راشد، وهذا ما قاله مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي في تقديمه وفي إدارته للحوار المباشر الذي أجراه وليّ عهد دبي وزير الدفاع في دولة الإمارات العربية المتحدة مع المؤتمرين حين كان في مقدم الحضور الرئيس رفيق الحريري ود. مهاتير بن محمد. وهنا أبرز ما جاء في الحوار:

حُبّ لبنان بقلبي يتجدد
موطن الحُسن والجمال المؤبد
قال من أنت حين وافاه صوتي
عربي أنا وأدعى محمد
فتعانقنا أنا ولبنان حتى
موج بيروت في الجميرا تردد

بهذه الأبيات الشعرية العفوية بدأ سمو الشيخ **محمد بن راشد** وليّ عهد دبي، وزير الدفاع حواره المفتوح مع المؤتمرين. وأشار في مستهل كلامه إلى أنّ دولة الإمارات حكومة وشعباً تنظر إلى اللبنانيين كأصدقاء وشركاء. وأضاف: "يجب أنّ لا ننسى أنّ الكثير من اللبنانيين شاركوا في نجاح تجربة دبي حين كانت في أوّل مراحلها؛ ولبنان مدعاة للفخر لما يمتلك من عقول وتجارب وتاريخ. صحيح أنّ لبنان مَرّ بمراحل الحرب وإعادة البناء، إلّا أنه بات مستعداً للطفرة والتطوّر. وكُنّا في مرحلة الشباب نتطلع إلى لبنان كمثال أعلى. وعندما كنت أتابع دراستي العسكرية في أوروبا، كنتُ أعرّج على لبنان ذهاباً وإياباً". وأردف الشيخ **محمد** قائلاً: "الأمة العربية بخير. وهناك دوماً مد وجزر، وإذا كانت الأمة حالياً في حالة الجزر، فلا بُدّ من أن نكون مستعدين للمد القادم؛ فالفرص تختار من يستعد لها".

وتابع: "إلى أين دبي؟ دبي لا زالت في بداية الطريق وفي الخطوات الأولى. وهذه بداية تجربة ناجحة، ونسعى إلى إضافة المزيد على هذا النجاح". وشدّد على "ضرورة توافر الرؤية والحلم والطموح والرغبة. لكن هذا لا ينفع إذا لم يقترن بالعمل". كما ركز على أهمية التفكير الإيجابي كمفتاح لتحقيق النجاح.

وفي معرض ردّه على سؤال حول السوق المالية في الإمارات العربية المتحدة وتحديداً دبي، أجاب الشيخ **محمد** أنه "تمّ إنجاز التشريعات التي تُنَظّم عمل المركز المالي في دبي؛ وسيباشر هذا المركز العمل في المستقبل القريب. وقد شددت على ضرورة أن تتمتّع المجموعة المشرفة على المركز المالي بالاستقلالية. وأؤكّد أنّ الاستقلالية هي ضرورة وأنا أدعم هذا الأمر".

ثمّ سُئل عن العلاقة ما بين الإصلاح والانفتاح الاقتصادي من خلال تجربة دبي، فأبدى الشيخ **محمد** استغرابه من تعميم استخدام مصطلح الإصلاح. "فلغتنا غنية بعدد من المفردات الأخرى والأنسب. وعندما نتكلم عن الإصلاح، يعني أنّ هناك خطأ يجب إصلاحه. لكن أرى أن كلمة إصلاح خاطئة، ونحن نريد التطوّر. والمطلوب من الدول العربية هو التطوّر وليس عبارة الإصلاح التي تتردد كثيراً".

وعن دور إمارة دبي في تنمية المهارات البشرية وتطوير الكوادر الإدارية، أشار الشيخ **محمد** إلى أنّ "دبي تركّز على العنصر البشري بشكل كبير. ونقيم دورات تدريبية داخلية وخارجية للقيادات الشابة. فكل استثماراتنا هي في الطاقات البشرية. وأنا فخور بأنّ شبابنا وشاباتنا يقومون بأهم الأعمال".

كيف سيكون وضع إمارة دبي إذا ما اعتمدت النظام الاقتصادي الاشتراكي أو الشيوعي، خصوصاً وأنّ النمو تحقق نتيجة لاقتصاد السوق؟

أجاب الشيخ **محمد** بن راشد: "التطوّر يتطلب الكثير من الشفافية في سبيل إنهاض البلد ومؤسساته".

أمّا تأثير الأوضاع الأمنية غير المستقرة على دبي، فاعتبر سموُّه "أنّ المرحلة الحالية هي مرحلة جزر، والمدّ قادم بشكل التطوّر. نحن لن نوقف التطوّر بسبب المشاكل الحاصلة، ولن نأخذ من الأوضاع القائمة عذراً. وحدها الحكومات العاجزة تفتش عن هذه الأعذار والأسباب والمعوّقات". ■



من اليسار: الرئيس الحريري، د. مهاتير محمد، الوزير د. إبراهيم العساف، والوزير فؤاد السنيورة

د. مهاتير بن محمد: على البلدان العربية التركيز على الإنتاج القابل للتصدير



كان لرئيس وزراء ماليزيا السابق **د. مهاتير بن محمد** كلمة أساسية في المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية ضمّنها بعض رؤاه وعصارة تجربته في الحكم على مدى 20 عاماً.

فاعتبر أنه "عندما نفكر بالعالم العربي فلا يمكننا إلاّ أن نربطه بالنفط والبترو-دولار وبرؤوس الأموال التي تنتظر أن تقوم بالاستثمارات، فالدول العربية يجب أن يُنظر إليها على أنها دول متقدمة ولكنها ليست كذلك وهذا عائد إلى أنّ الوطن العربي لم يأخذ في الاعتبار باقي المعايير اللازمة مثل القدرات الصناعية والمعرفة التكنولوجية والاقتصاد المكثف. فحسب بعض التقديرات هنالك نحو التريليون دولار من الأموال العربية تقبع في مصارف نيويورك وسويسرا، وبعضها قد تمّ تجميده. فإذا ما كان هنالك استثمارات في الصناعات فلا شك أنها في بعض الشركات الأجنبية المعروفة".

وأضاف **د. مهاتير بن محمد**: "حتى مع وجود النفط الخام فإنّ الوطن العربي لم يحقق تطوّراً كبيراً في مجال مصافي النفط فالصناعات البتروكيميائية ليست في التقدّم الذي يجب أن تكون عليه؛ وبالتالي ليس هنالك من قيمة مضافة كبيرة من هذا المورد. وهناك استنزاف لاحتياطي النفط، وهذا المصدر من الدخل سينضب ما يعني أنّ مستقبل الكثير من الدول العربية سيكون قاتماً. لذا هناك حاجة كبيرة إلى تنويع وتحسين محصول ما نجنيه من البترو-دولار. وبعبارة أخرى يجب على الدول العربية أن تتوجه نحو التصنيع وأن تحدد اقتصاداتها من أجل أن تنتج مواداً للتصدير وتتاجر بحزمة متنوّعة من المنتجات".

كما رأى **د. مهاتير بن محمد** أنه "من حُسن الحظ أنّ رأس المال متوفّر لتحقيق هذه القفزة الاقتصادية، إلاّ أنّ المهم هو كيفية توظيف رأس المال". وأوضح أنّ ماليزيا حاولت التغلب على عوامل عدم الثقة في أسعار العملة من خلال ربط عملتها بالدولار الأميركي، إلاّ أنّ الدولار انخفضت قيمته بحدود 40 في المئة مقابل اليورو. وشدّد "على ضرورة استثمار رأس المال في نشاطات اقتصادية تدرّ أرباحاً من دون المحافظة على رأس المال بشكل ودائع في المصارف"، مشيراً إلى الحاجة لخفض الاعتماد على الدولار الأميركي والتركيز على إدارة أفضل لرؤوس الأموال والاحتياطات. كذلك رأى أنه "في حال تمكّنت البلدان العربية من دعم عملاتها وربطها باحتياطاتها النفطية، يمكن أن تتحوّل العملات العربية إلى عملات للتجارة".

وعلى صعيد الاستثمار، أكّد **د. مهاتير بن محمد** أنه إذا لم تكن أوروبا وأميركا جاذبة للأموال الآن وبقية الدول العربية تمثّل فرصاً استثمارية قليلة، فإنّ رأس المال العربي سيبحث عن مناطق أخرى في العالم من أجل الاستثمار. وهذه وجهة نظر الاختصاصيين في علوم الاقتصاد لأنّ المستقبل الاقتصادي لن يكون في أوروبا وأميركا لأنّ الدول التي لديها اقتصادات ديناميكية موجودة في آسيا ولاسيما في شرق آسيا.

وانتقد **د. مهاتير بن محمد** البلدان العربية لعدم إيلائها البحث والتطوير الاهتمام الكافي لا سيما وأنّ الموارد والطاقات البشرية متوفّرة. فقال: "هنالك بالطبع الكثير من الفرص من أجل إقامة شركات مشتركة وهنالك الكثير من الإمكانيات الكامنة. والدول العربية يجب أن يكون لديها صناعاتها من أجل أن تؤمن ليس احتياجاتها فقط ولكن احتياجات العالم. وليس هناك من سبب على الإطلاق يمنع الدول العربية من أن تكون دولاً صناعية كما هي الدول الصناعية المتقدمة؛ فرأس المال متوفّر لدى الدول العربية وكذلك المهارات بينما نرى الكثيرين من العرب يعملون في مجالات التطوير والبحوث، وهنالك الكثير من الشركات الناجحة التي يديرها عرب تعمل في الولايات المتحدة الأميركية، فلماذا لا يقومون بذلك في بلدانهم؟ السبب هو أنّ قلّة من الدول العربية شجّعت أعمال البحوث والتطوير وخصّصت الموارد من أجل تحسين الاستثمار؛ وكذلك المدارس والجامعات لا تركّز على المهارات التي تحتاجها هذه الصناعات، فعملية التصنيع تحتاج إلى ثقافة معينة تختلف عن ثقافة الدول الزراعية".

وختم بالقول: "إنّ رأس المال له دور كبير يمكن أن يلعبه في المجتمع الإنساني حتى وإن كان يستثمر من أجل أن يغني المستثمر ولكنه مع ذلك يؤمن الكثير من الرفاه للباقين؛ إلاّ أنه يمكن توظيف رأس المال من أجل تنمية وتقدّم الشعوب. ورأس المال العربي لديه الكثير من الخيارات، فهل يستثمر في داخل دوله أم في الخارج. فالمستثمر الجدّي مرحب به دائماً سواء كان في بلده أو في الخارج ولكن في بعض الحالات قد يكون هناك بعض المجازفات السياسية؛ إلاّ أنّ الاستثمارات في الاقتصادات السريعة النموّ في الشرق يمكن أن تحقق عوائد جيدة ونمواً طويل الأمد في الصناعات. إذاً من الأفضل الاستثمار في الوطن لأنّ ذلك يفيد الوطن وأهله ويمكن أن يحقق تطوّراً للدول العربية. أنا أعلم أنّ ما قلته يعرفه الجميع ولكنني أردت أن أؤكّد عليه لتجنّب الأزمات وربما الكوارث المستقبلية". ■

جلسات، منتدى، وورش عمل



الجلسة الأولى، من اليمين: الشيخ صالح كامل، الوزير د. ابراهيم العساف، الوزير د. باسل فليحان، الوزير د. محمد الحلايقة، الوزير فؤاد السنيورة وفيصل العيّار

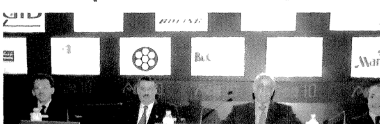
اشتمل المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية على 5 جلسات عمل، تعاقب على الكلام فيها 24 متحدّثاً، وتناولت الجلسات تحدّيات الإصلاح الاقتصادي في العالم العربي واتجاهات التمويل والاستثمار في المنطقة وفي الأسواق العالمية على حدّ سواء، إضافة إلى فرص نموّ الصناعة المصرفية ومتطلبات تحريك واستقطاب الاستثمار.

فانعقدت **الجلسة الأولى** تحت عنوان: "تحدّيات الإصلاح الاقتصادي" وترأسها رئيس لجنة الاقتصاد الوطني والتجارة والصناعة والتخطيط النيابية ووزير الاقتصاد والتجارة السابق في لبنان **د. باسل فليحان**، وتحدّث فيها كلّ من: نائب رئيس الوزراء ووزير التجارة والصناعة في الأردن **د. محمد الحلايقة**، وزير المالية اللبناني **فؤاد السنيورة**، وزير المالية السعودي **د. إبراهيم العساف**، رئيس مجموعة دله البركة الشيخ **صالح كامل**، و العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة مشاريع الكويت (القابضة) **فيصل العيار**.

"الصناعة المصرفية وتحدّيات النمو" محور الجلسة الثانية التي ترأسها رئيس ومدير عام مجموعة البحر المتوسط للاستثمار **د. مصطفى رازيان**، وتخلل الجلسة مداخلات لكل من: المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين **أنور السادة**، رئيس ومدير عام البنك اللبناني للتجارة **د. شادي كرم**، كبير الاقتصاديين في البنك الأهلي التجاري **د.سعيد الشيخ**.

وتمحورت الجلسة الثالثة حول "اتجاهات الاستثمار والتمويل في المنطقة"، فانعقدت برئاسة المدير التنفيذي في كابيتال يونيون **عبدالله ناجيا**. وتعاقب على الكلام فيها الرئيس التنفيذي في بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت الاستثمار العالمي **مهى الغنيم**، المسؤول التنفيذي الأوّل في المستثمر الوطني **د. كريم الصلح**، والمدير التنفيذي في أبراج كابيتال **شريش صرّاف** والإقتصادي الرئيسي في البنك الأهلي التجاري **د. ناهد طاهر**.

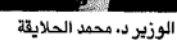
ترأس المدير الإقليمي لمؤسسة التمويل



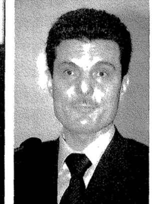
الجلسة الثانية، من اليمين: د. شادي كرم، د. مصطفى رازيان، أنور السادة ود. سعيد الشيخ







الوزير د. محمد الحلايقة



الوزير د. محمد الحسين



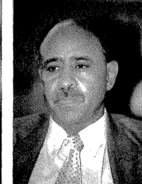
الوزير فؤاد السنيورة



أحمد بن عبد النبي مكي



الوزير عمر الدملوجي



محمد الهادي أبو بكر



السفير أحمد بودهري



سميح البربير

الدولية (IFC) **سامي حداد** حلقة النقاش التي تطرقت إلى متطلبات تحريك واستقطاب الاستثمار. وتضمّنت الحلقة 6 محاورين هم: العضو المنتدب ورئيس المدراء التنفيذيين في شركة مشاريع الكويت (القابضة) **فيصل العيار**، رئيس مجلس إدارة شركة إعمار **محمد العبار**، عضو مجلس إدارة مجلس التنمية الاقتصادية في مملكة البحرين **خالد جناحي**، مدير عام شركة الاتصالات المتنقلة (MTC) **د. سعد البرّاك**، ورئيس مجموعة الإمارات القابضة **حسين النويس**.

أمّا الجلسة الخامسة فعرضت لاتجاهات الاستثمار في الأسواق العالمية. فقدّم نائب مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي** للمتحدّثين الثلاثة، الاقتصادي الأول في "غولدمان ساكس إنترناشيونال" **مايكل بيوكنان**، ومدير أول في "مان إنفستمنتس" **ولفغانغ لاندل**، ورئيس قسم الاستثمار في السلع في "غولدمان ساكس إنترناشيونال" **دياغو باريلا**.

وكان المؤتمر شهد كلمات منفردة لكل من نائب الرئيس لتنمية القطاع الخاص في البنك الدولي وكبير الاقتصاديين في مؤسسة التمويل الدولية **د. مايكل كلاين**، ونائب الرئيس لمنطقة الشرق الأوسط في شركة بوينغ **جون كريغ**، و نائب الرئيس للمبيعات العالمية في ماريوت **سمير دقاق**.

المنتدى العربي للاستثمار

وعلى عادته، خصص مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية في دورته العاشرة مساحة مخصصة للحكومات من خلال "المنتدى العربي للاستثمار". فتخلل المنتدى عرض لمناخ وفرص الاستثمار في عدد من البلدان العربية؛ فتمّ استعراض تجارب هذه البلدان والتطوّرات التي حققتها على صعيد تطوير بيئتها وجاذبيتها الاستثمارية. فقدم وزير المالية **فؤاد السنيورة** للمتحدّثين حيث توالى على الكلام كل من: وزير الاقتصاد الوطني ونائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة في سلطنة عُمان **أحمد بن عبد النبي مكي**، الوكيل المساعد للشؤون الاقتصادية في وزارة المالية والاقتصاد الوطني ونائب الرئيس التنفيذي في مجلس التنمية الاقتصادية في مملكة



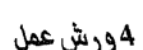
الجلسة الثالثة، من اليمين: شريش صراف، مُهى الغنيم، عبدالله ناجيا، عصام جناحي، د. كريم الصلح ود. ناهد طاهر

البحرين **زكريا هجرس**، وكيل دائرة الاقتصاد في أبو ظبي **سالم بن محمد الظاهري**، الرئيس التنفيذي في مكتب الاستثمار والتطوير التابع لحكومة رأس الخيمة **د. عزت دجاني**، نائب رئيس الوزراء ووزير التجارة والصناعة في الأردن **د. محمد الحلايقة**، وزير المالية السوري **د. محمد الحسين**، وزير الاسكان والتعمير العراقي **عمر الدملوجي**، رئيس مجلس الإدارة ومدير عام المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال) **سميح البربير**، الكاتب العام في الوزارة المنتدبة لدى الوزير الأول المكلفة بالشؤون الاقتصادية والعامة في المغرب **منقذ المسطاسي**، سفير الجزائر في لبنان **أحمد بودهري**، ومدير عام وزارة الاستثمار في السودان **محمد الهادي أبوبكر**.


د. مايكل كلاين

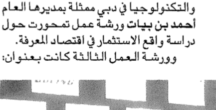

جون كريغ


سمير دقاق



4 ورش عمل

على هامش المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، انعقدت 4 ورش عمل ألقت الضوء على مجموعة من المشاريع الاستثمارية العربية.



الأولى، أقامتها مدينة دبي الطبية تحت عنوان: الشراكة بين القطاعين العام والخاص، قدّمها المدير التنفيذي لإدارة التسويق والمبيعات في مدينة دبي الطبية **عمر الشنار**.

كما قدمت سلطة المنطقة الحرة للإعلام والتكنولوجيا في دبي ممثلة بمديرها العام **أحمد بن بيات** ورشة عمل تمحورت حول دراسة واقع الاستثمار في اقتصاد المعرفة.

وورشة العمل الثالثة كانت بعنوان: "مدينة جديدة على شاطئ دبي"، نظمتها "جميرا بيتش ريزيدنس"، وتحدّث فيها المدير التنفيذي للعمليات **محمد بن بريك**.

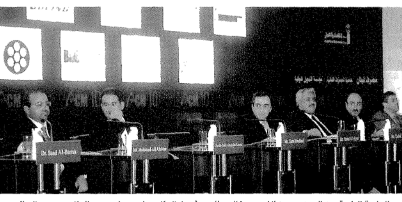
وتحت عنوان: "الوجهة الأمثل للسياحة العائلية"، عرض المدير التنفيذي في شركة دبي لتطوير المشاريع السياحية **سالم بن دسمال** لواقع وآفاق مشروع "دبي لاند" حيث توقّع أن يستقطب 15 مليون سائح مع حلول العام 2010.

أمّا رئيس مجلس الإدارة المدير العام في الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط بيروت (سوليدير) **د. ناصر الشماع** فعرض للمشاريع المستقبلية وفرص الاستثمار في مشروع سوليدير التطويري.

"نخيل" و"مرفأ البحرين المالي"

يشار أيضاً إلى أنه سبق المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال انعقاد مؤتمرين صحفيين: الأوّل عقدته شركة "نخيل" للإضاءة على المشاريع التي تطوّرها حالياً، حيث أشار المدير التنفيذي التجاري والعمليات في الشركة **وحيد عطاالله** إلى أنّ "قيمة المشاريع العقارية قيد الإنشاء التي تُنفّذها "نخيل" تبلغ نحو 15 مليار دولار".

أمّا المؤتمر الصحفي الثاني فنظمه مرفأ البحرين المالي لإطلاق عملية البيع في المركز المالي التابع للمرفأ. فأعلن رئيس مجلس إدارة الشركة **عصام جناحي** من بيروت رسمياً تدشين المرحلة الثانية من المشروع، ويسمى المركز المالي، وهو مؤلف من برجين يعلو كل واحد منهما 53 طابقاً بإطلالة خلابة على مياه الخليج، والمجمّع المالي يضم سوق البحرين للأوراق المالية، ومن المتوقّع أن يضم في المستقبل جميع مؤسسات الخدمات المالية.■



الجلسة الرابعة، من اليمين: حسين النويس، خالد جناحي، فيصل العيّار، سامي حداد، محمد العبّار و د. سعد البراك



الجلسة الخامسة، من اليمين: دياغو باريلا، مايكل بيوكنان، فيصل أبو زكي وولفغانغ لابدل



الرئيس إميل لحود يسلّم الشيخ محمد بن راشد وسام الأرز

جائزة "الريادة في الإنجاز" لـ محمد بن راشد

كان الشيخ **محمد بن راشد**، ضيف الشرف، موضع تكريم من قبل الهيئات المنظّمة التي منحته جائزة "الريادة في الإنجاز" تقديراً لنجاحاته وعطاءاته وقيادته لتجربة نموذجية في دبي.

الرئيس **رفيق الحريري** تولّى تسليم الجائزة، وإلى جانبه حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة**، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**، الذي قدّم المكرّم بالكلمة الآتية:

"كانت دعوتنا إلى سموّ **الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم** ليكون ضيف شرف مؤتمرنا، وتكريمه في إطار هذا المؤتمر سابقة لهذه الدورة. ويبدو أن **سمو الشيخ محمد** كان يتريّث ليتأكّد من مدى جدوى وجدية هذا المؤتمر. ونحن فخورون اليوم بأن يكون سموّه ضيف الشرف في الذكرى العاشرة لمؤتمرنا وأن يكون لنا شرف تكريمه معكم ومنحه جائزة "الريادة في الإنجاز". نعم، **الشيخ محمد** رجل الإنجازات الكبيرة والنموذجية. رجل الريادة في كل عمل يقوم به. كل همّه وكل اهتمامه يتمحور حول الإمارات عامة ودبي خاصة. فـ"دبي" بالنسبة إليه هي القضية، هي الحلم وهي الواقع. هي النظرية وهي التطبيق. كل الأشياء والأشخاص والمسافات مقياسها واحد: دبي. إنها القضية الدائمة والحلم الدائم. **محمد بن راشد** رجل الرؤية والقرار، رجل الحزم والحسم. لا تساهل لديه حيال أي تقاعس أو تقصير أو إهمال. يقدّر النجاح والناجحين، يقدّر التميّز والمتميزين. في أيلول/سبتمبر الماضي اجتازت دبي بقيادته امتحان تنظيم اجتماعات البنك الدولي بنجاح قلّ نظيره وأدهش الدول وآلاف المشاركين. كنا نرى في كل يوم **الشيخ محمد** يتردّد إلى مكان الاجتماعات. يراقب ويتفحّص، يتأكد من حسن سير الأعمال. ونجح في الامتحان ومع هذا النجاح انتقلت دبي إلى قمة جديدة.

وكلما يُقدم **محمد بن راشد** على مشروع عملاق أو على المزيد من الانفتاح واتخاذ المزيد من التسهيلات كان يُطرح السؤال: وماذا بعد والى أين؟ وكلما زاد العمل زادت الأسئلة. وكان **محمد بن راشد** يردّ بمزيد من العمل، بمزيد من المشاريع، بمزيد من الانفتاح. فالرجل لا يؤمن بالانغلاق والتقوقع، يفضّل أن يأخذ مخاطر الحركة والتقدم على مخاطر الجمود والسكون. قائد يتقن فن العمل. يتقن فن النجاح. جعل من دبي لؤلؤة خليجية وعربية وخلية نحل، وحجز لها موقعاً في ساحة الأعمال الدولية. فهي الآن أكبر مركز إقليمي للأعمال، وأكثر مكان عربي جاذب للسياحة، وأكبر مركز إقليمي للترويج والتسويق والإعلام والإعلان والتجارة. تمكّن بانفتاحه وتسهيلاته من اجتذاب القوى الحية، قوى الابتكار والتجدد من شتى أنحاء العالم.

وفي الوقت الذي يقف البعض متسائلاً: وماذا بعد والى أين؟ يأتيك الجواب بأن ما تمّ تنفيذه من مشاريع لا يشكل أكثر من 10 في المئة مما هو مخطط له. وما تمّ اتخاذه من إجراءات ومن تسهيلات ومن انفتاح ليس سوى البداية. فإلى أين تسير دبي بقيادة **محمد بن راشد**، والى أين يريد أو يمكن أن يصل بها؟ نترك لسموه الإجابة. نحن هنا نكرّم الرجل ونحاور الرجل الذي جعل من إمارة صغيرة بمساحتها وبعدد سكانها، كبيرة بسمعتها وبدورها بحيث أصبحت دبي المثل والمثال في المنطقة. فأهلاً بك يا **سمو الشيخ محمد** ضيف شرف كبير على مؤتمرنا. أهلاً بك مكرماً ومحاوراً تمنح مؤتمرنا الثقة، تغنيه بحضورك، وتفتح قلبك وعقلك وتجربتك أمام هذه النخبة الفاعلة من مجتمعاتنا والتي يعود لها الفضل الأول والأكبر في الاستثمار وفي خلق فرص العمل وبالتالي في التنمية عامة. فشكراً لك، وقبولك التكريم في المؤتمر هو تكريم لنا وللمؤتمر والمؤتمرين. ■



الشيخ محمد بن راشد بعد تسلمه الجائزة من الرئيس الحريري



الوزير العساف متسلماً الجائزة ويبدا إلى اليمين الرئيس الحريري ورياض سلامة وإلى اليسار الوزير فؤاد السنيورة ورؤوف أبوزكي

جائزة "الريادة في الإنجاز" للوزير الدكتور إبراهيم العساف

أقامت الهيئات المنظّمة للمؤتمر مأدبة عشاء في فندق شيراتون كورال بيتش احتفالاً بمناسبة مرور 10 سنوات على انطلاقة المؤتمر وتكريم وزير المالية في المملكة العربية السعودية د. **إبراهيم العساف**.

حضر المأدبة رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** وعدد من الوزراء المشاركين في المؤتمر وحاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** وحشد من أعضاء المؤتمر والمدعوين.

وتولّى الرئيس **الحريري** وإلى جانبه وزير المال اللبناني **فؤاد السنيورة** وحاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** ومدير عام مجموعة **"الاقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي** تسليم درع "الريادة في الإنجاز" إلى الوزير **العساف**.

أبوزكي

وفي تقديمه للمكرّم ألقى **أبو زكي** كلمة ومما قاله: "عندما نكرّم الوزير **إبراهيم العساف** إنما نكرّم الرجال الذين يشاركون في صنع القرارات الصعبة في الزمن الصعب، ونكرّم فيه تواضع الكبار. عرفناه في مؤتمراتنا متحدثاً عميقاً وفي الاجتماعات العربية والدولية مشاركاً فاعلاً، وفي وزارته مسؤولاً قيادياً. وفي كل الحالات نراه هو نفسه، صاحب الكلمة الهادئة والشخصية المحبّبة. وصاحب الأسلوب المفعم باللباقة والمرونة لكن كل ذلك لا يكون على حساب الحزم أو على حساب المواقف والقرارات التي يقتنع بضرورة اتخاذها. فهو أمين لنفسه ولقناعاته. لا يتعجّل في طرح ما يريد، بل يفكر ملياً للتأكد من الجدوى ثمّ ينتظر الفرصة المناسبة لطرح ما يريد. وهذا سر نجاح الكثير من مبادراته.

يؤمن بالتطوّر الهادئ والثابت بعيداً عن الإثارة والضجيج، يتحمل الإساءات ببرودة مشهود له فيها، فالصبر لديه معين لا ينضب إكسيره.

"الوزير **إبراهيم العساف** ومن موقعه في المسؤولية محرك أساسي لورشة الإصلاحات الجارية في المملكة على قدم وساق. له دور محوري في سلسلة الأنظمة والإجراءات التي صدرت في السنوات القليلة الماضية والتي تستهدف تحرير القطاعات وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص. وكان له دور محوري أيضاً في ضبط الموازنة وتحسين إيراداتها غير النفطية من دون أن يرهق المواطنين بأعباء كبيرة. له دور فاعل من خلال تمثيل المملكة في المؤسسات المالية الدولية والعربية، وهو عنصر أساسي في فريق التفاوض على انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية.

قبل تسلّمه مهام وزارة المالية عمل **الدكتور ابراهيم العساف** وعلى مدى 9 سنوات في صندوق النقد الدولي ثمّ في البنك الدولي فتشبّع بثقافات متنوّعة واطلع على تجارب عدّة لكنه ظلّ أميناً على بيئته، محافظاً على تراثها، محترماً خصوصيتها. وخلال عمله في الصندوق والبنك كان له اهتمام دائم بالجانب الاجتماعي والتنموي من كلّ إجراء إقتصادي.

عندما نكرم اليوم معالي **د. ابراهيم العساف** فإننا نكرم في الرجل الأداء المميّز والثقافة الواسعة والخلق الرفيع.

الرئيس الحريري

ثمّ تحدّث في المناسبة الرئيس **الحريري** فقال:

"الحقيقة بعد يوم طويل من الاجتماعات والمحاضرات والكلام حول هذا المنتدى الاقتصادي العربي الذي تمّ التوافق على



تسميته وبعد مرور عشر سنوات، نجتمع اليوم لنحتفل بتكريم الأخ **د. إبراهيم العساف**. وكما ذكر معاليه، فهذا تكريم للمملكة العربية السعودية وتكريم لشخصه الكريم. تكريم للمملكة لأنها تحوز على احترام ومحبة كل لبناني كونها احتضنت اللبنانيين منذ أيام المغفور له الملك **عبد العزيز**. واستمر هذا الاحتضان حتى يومنا هذا، فاحتضنت المملكة اللبنانيين أثناء الحرب وفتحت لهم الأبواب واستقبلتهم. فكانوا جزءاً من أبناء المملكة.

ما زال اللبنانيون حتى هذه اللحظة يقدرون تقديراً كبيراً لقيادة المملكة وشعبها كل الدعم الذي قدمته للبنانيين الذين قدموا إليها في أيام المحنة. كذلك، لا ينسى الشعب اللبناني مساهمة المملكة في اتفاق الطائف، بالإضافة للدول العربية الأخرى سورية والمغرب والجزائر، الذي أوقف الحرب. فبدأنا من بعد هذا الاتفاق مرحلة السلم الأهلي، فالمملكة قدمت الكثير للبنان واللبنانيين ولا زالت، ونحن نفخر بالصداقة العميقة التي تربط الشعبين.

د. إبراهيم العساف علم من أعلام المملكة العربية السعودية منذ توليه منصبه منذ ما يزيد على 8 أعوام. كان شاباً يافعاً عندما تولى هذا المنصب، والآن لانت به السنون فترونه بدأ يترنح تحت ضربات الوظيفة. أكثر من 8 أعوام وزيراً للمالية، وأعتقد أنه ينوء بحملها أي كان. فكيف بالدكتور **إبراهيم** الذي جاء مرفهاً من صندوق النقد الدولي إلى هذا العمل الصعب ولكنه مليء بالتحدّيات. وأنا أشهد أنّ الرجل هو بمستوى المسؤولية، وقام بمسؤولياته على أكمل وجه وحظي بالاحترام والمحبة. وهذا نادراً ما يحظى به وزراء المال. ويمكن أن يكون السبب هو أن المملكة لا تفرض ضرائب على الناس".

إبراهيم العساف

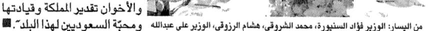
وَرَدّ الوزير **العساف** بكلمة شكر فقال: "إن الحضور الذي يشهده المؤتمر العاشر للاستثمار وأسواق رأس المال العربية من كافة البلدان العربية إنما هو شهادة على أنّ هذا المؤتمر نجح في جمع مسؤولي القطاعين العام والخاص في العالم العربي. فأشكر الأخ **رؤوف أبو زكي** وأهنّئ مجموعة **"الاقتصاد والأعمال"** بالعيد العاشر للمؤتمر.

وكما نعلم فإنّ المؤتمرات الأخرى تطلبت وقتاً طويلاً لتصل إلى ما وصلت إليه. ولكن بجهود الأخ **رؤوف** والزملاء بات مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية المؤتمر الرئيسي لنقاش القضايا الاقتصادية العربية. فأهنّئكم مرة أخرى وآمل أن أشارككم في الدورات الأخرى المقبلة".

وأضاف: "في الواقع، فكرت في ما أقوله بهذه المناسبة، ونظراً لأن الكثيرين من الأخوان والأخوات استمعوا إلى ما يكفيهم من كلامي هذا الصباح وبعد الظهر. لذا سأختصر الحديث وسأركز فقط على نقطتين: الأولى، أعتبر هذا التكريم ليس لشخصي إنما أنظر له كتكريم للمملكة العربية السعودية لاتباعها السياسات المالية والاقتصادية التي ساعدت على الانفتاح وعلى الاستثمار وكذلك على النمو الاقتصادي. وقد تمّت هذه السياسات بتوجيه من خادم الحرمين الشريفين. وأود أن أشير على وجه الخصوص للدور الرئيسي الذي قام به المجلس الاقتصادي الأعلى الذي يرأسه صاحب السموّ الملكي الأمير **عبدالله بن عبد العزيز** ونيابة صاحب السموّ الملكي الأمير **سلطان بن عبد العزيز**، النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء. فهذا المجلس هو الذي يقرر في الواقع هذه السياسات الاقتصادية في المملكة. ونحن كأعضاء في المجلس نعمل كفريق، لذا فالتكريم أعتبره تقديراً وامتناناً واعترافاً لما قام به المجلس الاقتصادي الأعلى. فقد اتخذ المجلس قرارات كثيرة مؤخراً، ويُنتظر منه الكثير في المستقبل لا سيما على صعيد السياسات التي تحقق استمرار النمو الاقتصادي في المملكة.

وعلى الرغم من الظروف الحالية والتي نثق بأنها مؤقتة وستزول إن شاء الله قريباً، لم يتردد المجلس في تبني واتخاذ القرارات التي من شأنها أن تساعد على تحسين بيئة الاستثمار والنمو في المملكة.

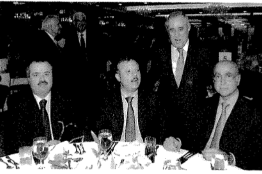
مرّة أخرى أشكر القائمين على هذا المنتدى الاقتصادي العربي، كما أشكر دولة الرئيس **رفيق الحريري** على تشريفه لهذا الحفل. وهذا طبعاً تقدير منه للمملكة العربية السعودية. ويؤسفني أنني لا أملك القريحة الشعرية كسموّ الشيخ **محمد بن راشد**، إنّما يعرف دولة الرئيس والأخوان تقدير المملكة وقيادتها للبنان ومحبّة السعوديين لهذا البلد". ■



من اليسار: الوزير فؤاد السنيورة، محمد الشروقي، هشام الرزوقي، الوزير علي عبدالله



من اليسار: رياض سلامة، حمد السياري، جماز السحيمي، سعيد خوري



من اليمين: د. مصطفى رازيان، د.باسل فليحان، ياسين جابر

مقررات اجتماع بيروت تفشل في لجم أسعار النفط

المضاربة على القلق

بقلم د. ناجي أبي عاد*



من اليمين: نائب رئيس مجلس الوزراء اللبناني عصام فارس، ووزير الصناعة والطاقة والموارد المائية والكهربائية القطري عبدالله بن حمد العطية ووزير النفط الأندونيسي رئيس "أوبك" بورنومو يوسغيانتورو خلال مأدبة عشاء أقامها الرئيس الحريري على شرف وزراء الـ"أوبك"

لم تعد أسعار النفط خاضعة لعوامل العرض والطلب فحسب في الأسواق العالمية في ظل التطورات الأمنية والسياسية الجارية في عدد من البلدان المنتجة والمصدرة والانعكاسات النفسية لهذه التطورات على توجهات السوق؛ فعلى الرغم من محاولات الدول المصدّرة للنفط زيادة حجم الإنتاج للجم الأسعار، فمن المتوقّع أن تتابع الأسعار ارتفاعها لتشكّل فرصة تاريخية أمام هذه الدول لترتيب أوضاعها الاقتصادية وتنويع مصادر الدخل لديها.

في حزيران / يونيو المنصرم، توصّل المشاركون في الاجتماع الوزاري لمنظمة الدول المصدّرة للنفط "أوبك" الذي عُقد في بيروت، إلى اتفاق لزيادة حجم إنتاج الدول الأعضاء على مرحلتين: تبدأ الأولى في أوائل تموز / يوليو الحالي بزيادة قدرها 2 مليون برميل يومياً وتتبعها زيادة أخرى تبلغ نصف مليون (ب/ي) في المرحلة الثانية في بداية آب / أغسطس المقبل.

ولا بُدّ من الإشارة إلى أنّ هذا القرار كان بمثابة حل وسط وذكي بين اتجاهين، اتجاه يطالب بزيادة كبيرة وفورية في الإنتاج، واتجاه آخر يفضل زيادة معقولة وعلى مراحل خوفاً من الوقوع في أزمة كالتي شهدتها البلدان المنتجة في العامين 1998 و1999 حين شهدت الأسواق انهياراً بعد تضخم في الإنتاج رافقه تراجع في الطلب.

لكن معظم الدول الأعضاء في "أوبك" كانت قد زادت إنتاجها فعلياً حتى قبل صدور مقررات مؤتمر بيروت، وذلك بهدف تهدئة الأسواق والضغط سلباً على الأسعار. فالمملكة العربية السعودية مثلاً أعلنت مراراً عن استعدادها لزيادة إنتاجها وقامت بتنفيذ ذلك بالفعل بهدف تهدئة السوق العالمية. ولكن على الرغم من ارتفاع العرض في الأسواق تابعت أسعار النفط ارتفاعها.

ماذا يدفعها صعوداً؟

لا شك أنّ هناك عوامل عدة ساهمت

■■■

التخوّف من العوامل الأمنية والسياسية في الدول المنتجة يشكّل وقود المضاربات ورفع الأسعار

■■

نقص فعلي في الطاقات الإنتاجية في العالم، والسعودية الدولة الوحيدة القادرة على زيادة إنتاجها بشكل مؤثر

■■■

وتساهم في تحديد مستويات الأسعار المرتفعة في السوق. وتضم هذه العوامل، إضافة إلى التغيرات المتعلقة بالعرض والطلب، معطيات سياسية واقتصادية أخرى يبدو أنّ لها تأثيراً بالغاً على الأسواق. فبالنسبة للعوامل المتعلقة بالعرض والطلب والتي لا تزال تتمتّع بأهمية كبيرة في هذا السياق، فقد شهدت الأسواق العالمية نمواً ملحوظاً في الطلب على النفط بسبب النموّ الاقتصادي في عدد من البلدان مثل الولايات المتحدة الأميركية والصين اللتين تشهدان طفرة اقتصادية ضخمة ساهمت في تزايد الطلب على مصادر الطاقة وخصوصاً النفط. إلى ذلك، تأثرت أسعار النفط العالمية بظاهرة المصافي الأميركية التي أصبحت قديمة العهد وعاجزة عن تلبية الاحتياجات الداخلية المتنامية للمشتقات النفطية، خصوصاً مع عدم تطوير طاقات إنتاجية جديدة فيها لاستيعاب النموّ في الاستهلاك المحلي. ويسبب هذا الخلل في ميزان العرض والطلب ارتفاعاً في أسعار المشتقات ينعكس بدوره على أسعار النفط الخام. ولا شك أنّ هذا الوضع يشكّل ظاهرة اقتصادية جديدة لأنّ أسعار المشتقات النفطية كانت تتأثر تقليدياً بأسعار النفط الخام وليس العكس.

أمّا بالنسبة إلى العوامل المتعلقة بالعرض والتي أثّرت وتؤثر على ارتفاع الأسعار، فإنّ غالبية الدول الأعضاء في منظمة أوبك تنتج حالياً بأقصى طاقاتها. ويترافق ذلك مع نقص الإنتاج في مناطق عدة من العالم خصوصاً في بحر الشمال وروسيا الاتحادية والنروج وغيرها. وهذا يعني أنّ زيادة حجم الإنتاج عالمياً ستكون محصورة بعدد قليل من البلدان المنتجة وإنّ ذلك قد لا يكون كافياً لخلق توازن بين العرض والطلب للجم الأسعار. وهذه العوامل المتشابكة في العرض والطلب دفعت بالمضاربين في الأسواق الأوروبية والأميركية إلى استغلال هذا الوضع ورفع الأسعار إلى مستويات قياسية.

العوامل الأمنية

لكن على الرغم من أهمية الدور الذي تلعبه العوامل المرتبطة بالعرض والطلب، برزت عوامل إضافية مؤثرة بشكل أساسي على مسار الأسعار تتعلّق في معظمها بعامل الخوف المرتبط بالمشكلات الأمنية والسياسية في دول عدة منتجة للنفط. فبعض هذه الدول مثل فنزويلا ونيجيريا تعاني من مشكلات عابرة، في حين يعاني البعض الآخر من مشكلات أساسية ومستعصية كما هو الحال في العراق حيث تسود حالة من الغموض السياسي والاقتصادي يطاول حتى مستقبل البلاد التي تقوم بإنتاج 2,3 مليون ب/ي تصدر منها نحو

1,8 مليون ب/ي. وآخر ما يمكن أن توصف به عملية إنتاج وتصدير النفط في العراق هو أنها آمنة. فأنابيب النفط وموانئ التصدير يتمّ تفجيرها بين الحين والآخر. أمّا الآبار فهي في وضع يُرثى له من دون وجود أمل لاتخاذ خطوات ملموسة لإعادة تأهيلها. كما أنه لا توجد أيّة خطة واضحة بعد لتطوير عمليات الإنتاج في العراق، علماً أنّ ذلك يحتاج إلى استثمارات هائلة من شركات النفط العالمية التي تحتاج بدورها إلى استقرار في الوضع السياسي والاقتصادي، إضافة إلى مجموعة قوانين ثابتة تحكم العلاقة بين هذه الشركات والحكومة العراقية.

الى أين ؟

بالنسبة إلى تطوّر الأسعار في المستقبل القريب، فقد شهدت نهاية الربع الثاني من السنة الحالية ارتفاعاً كبيراً في أسعار النفط لامس فيه سعر مزيج البرنت الـ 40 دولاراً أميركياً للبرميل، هذا على الرغم من أنّ الطلب على النفط يتراجع عادة خلال الربع الثاني من السنة بعد تزايد الطلب على المشتقات النفطية خلال الربع الأول لمستلزمات التدفئة. ومع بداية الربع الثالث من السنة الذي يرتفع فيه الطلب عادةً على النفط للتهيّؤ لفصل الشتاء، يبدو أنّ الأمل ضعيف بتراجع الأسعار، التي من المرجّح أن تحافظ على مستوياتها الحالية أو أن ترتفع أكثر خصوصاً إذا ما زادت حِدَّة التوتّر في بعض الدول المنتجة مثل العراق والملكة العربية السعودية وغيرهما.

فنحن أمام أسواق متوتّرة تعيش تحت رحمة الأنباء الصحافية حول الأحداث الأمنية، التي تترك في الأسواق أثراً أشد فاعلية من البيانات الاقتصادية عن مستويات العرض والطلب الفعلية والمتوقّعة، وهذا ما يدفعنا إلى الاعتقاد بأنّ محاولات منظّمة أوبك لتهدئة الأسواق والضغط عليها من خلال تنفيذ مقررات مؤتمر بيروت لن تكون مجدية، وحتى المقررات المتوقّع أن تصدر عن مؤتمر المنظمة المزمع عقده في فيينا في 21 تموز/يوليو الحالي، فلن تكون أفضل حالاً ما لم تتأكد هذه الأسواق من أن العوامل السياسية والأمنية في الدول الكبيرة المؤثرة في "أوبك" والمنتجة لقسم كبير منى صادرات المنظمة قد زالت أو خَفّ خطرها.

اقتراح لنقل مقر الـ "أوبك" إلى بيروت

أعلن رئيس الوزراء اللبناني رفيق الحريري خلال تفقّده المركز الإعلامي أثناء انعقاد الاجتماع الوزاري الاستثنائي لوزراء الأوبك في بيروت، أنه سيتقدم باقتراح لنقل مقر "أوبك" من فيينا إلى بيروت. وأشار الرئيس الحريري خلال حفل عشاء أقامه على شرف الوزراء المشاركين في الاجتماع، إلى أن بيروت كانت أحد الملتقيات المفضلة لـ "أوبك" قبل 35 عاماً، عندما عقدت أربعة اجتماعات رئيسية لها في بيروت.

وقد لاقت إشارة الرئيس الحريري ترحيباً من قبل عدد كبير من الوزراء. وأشاد رئيس المنظمة وزير النفط الاندونيسي بورنومو يوسغيانتورو، تعليقاً على الاقتراح، بالترتيبات الممتازة ودور بيروت الريادي ودورها الثقافي والحضاري.

الانعكاسات المالية و الاقتصادية

لا بدّ أن يكون لهذه الطفرة في أسعار النفط انعكاسات ومضاعفات على الأوضاع المالية والاقتصادية في البلدان المنتجة والمستهلكة على السواء. فبدأت بلدان مجلس التعاون الخليجي تشعر بهذه الانعكاسات التي كانت إيجابية بمعظمها. فشهدت طفرة اقتصادية تمثّلت بارتفاع كبير في مؤشرات الأسهم والحركة الاقتصادية خلال النصف الأول من السنة؛ ويبدو أنّ هذه الطفرة الاقتصادية مرشّحة للاستمرار في المستقبل القريب. ولا يسعنا هنا إلاّ أنّ نأمل في أن تقوم هذه الدول باستخدام وارداتها النفطية المتعاظمة في تنويع مصادر دخلها بدلاً من الاعتماد بشكل أساسي على مواردها النفطية كما هو الحال حتى الآن مع معظمها، ولتتفادى مضاعفات عدم الاستقرار في الأسواق النفطية والابتعاد عن تأثيرات ارتفاع وانخفاض أسعار النفط على وارداتها، ولن يتمّ ذلك إلاّ من خلال اعتماد سياسات اقتصادية ومالية لتنمية القطاعات الانتاجية والخدماتية وتعزيز دور القطاع الخاص.

أمّا بالنسبة للدول المستهلكة، فتختلف تأثيرات ارتفاع أسعار النفط باختلاف نسب النمو الاقتصادي فيها. فالدول الفقيرة تعاني من ارتفاع كبير في فواتيرها النفطية، ما يترك آثاراً سلبية على ميزان المدفوعات والميزان التجاري لدى كلّ واحدة منها. هذا في حين كانت الانعكاسات طفيفة حتى الآن في البلدان الصناعية الكبيرة لأنّ الأسعار النهائية للمشتقات النفطية في هذه البلدان تحتوي على نسبة مئوية مرتفعة جداً من الضرائب والرسوم. فأيّ ارتفاع في أسعار المواد الأولية لا يترك إلاّ تأثيرات محدودة على القدرات الشرائية لمواطني هذه الدول، وبالتالي فإنّ التأثيرات الاقتصادية تكون طفيفة، لكن هذه التأثيرات المحدودة على اقتصادات الدول الغنيّة قد تكون أكثر سلبية على المدى المتوسط خصوصاً مع استمرار الانخفاض النسبي في القدرة الاقتصادية في هذه البلدان وضرورة تخصيص مبالغ مالية أكبر لتغطية تزايد كلفة وارداتها النفطية.

احتمال انهيار الأسعار

لكن في حال تراجعت حدّة التوتر الأمني والسياسي في الدول المنتجة للنفط، لا بدّ للأسعار أن تشهد انخفاضاً دراماتيكياً حتى خلال فصل الشتاء الذي يمتاز بارتفاع في حجم الطلب إلى أعلى المستويات، وفي هذا السياق يجب الأخذ في الاعتبار الازدياد المطّرد في حجم المخزون النفطي الستراتيجي في الولايات المتحدة الأميركية وغيرها من الدول، إضافةً إلى معاودة الإنتاج في مناطق كثيرة في العالم. ولذلك لا بدّ لبلدان مجلس التعاون الخليجي من الإفادة من هذه الفرصة الفريدة في تزايد مواردها المالية المرتبطة بارتفاع أسعار النفط ومن محاولة إنجاح خططها الآيلة إلى تنويع مواردها الاقتصادية وعدم الانسياق في فخ تبديد هذه المداخيل على سياسات غير منتجة مثل شراء الأسلحة والكماليات. ■

* مستشار دولي في اقتصاديات الطاقة



اجتماع "أوبك" في بيروت

التناقض الذاتي في الخطاب الأميركي

د. شفيق المصري

شهد شهر حزيران / يونيو من هذا العام عدداً لافتاً من الاستحقاقات المهمة في منطقة الشرق الأوسط: فمن القرار الذي صدر عن مجلس الأمن حول ترتيبات العراق، إلى قمة الدول الثماني، إلى اجتماع دول المؤتمر الإسلامي، إلى قرار الحكومة الإسرائيلية بصدد خطة الفصل، إلى اجتماع دول الأطلسي...الخ.

والواقع أن هذه الاستحقاقات التي تناولت أموراً شرق أوسطية، بالجملة أو بالتقسيط، حدّدت، بشكل أو بآخر، المعالم الأساسية للمرحلة الإقليمية المقبلة. ومن هذه المعالم ما هو قيد التنفيذ قبل الموعد المقرر للانتخابات الرئاسية الأميركية، ومنها ما هو مستمر بعد هذه الانتخابات. وسواء هذه أو تلك فإن الظلال الأميركية لم تفارق أياً من هذه اللقاءات – الاستحقاقات.

وعلى هذا الأساس يمكن مراقبة الموقف / الخطاب الأميركي الذي واكب كلاً منها أو أثّر فيها سلباً أو إيجاباً، ورصد المصلحة الأميركية أو على الأقل الموقف الأميركي بالنسبة للشرق الأوسط.

ثوابت أميركية ■

ولا بدّ، بادئ ذي بدء، من التأكيد على خمس نقاط رئيسية في هذا السياق، وهي لن تتعدّل كثيراً مع أي تغيير مقبل في الإدارة الأميركية:

– إن الشرق الأوسط المقصود هنا لا يزال، بتحديده الجغرافي، ممتداً من أفغانستان إلى موريتانيا.

– إن "الحرب على الإرهاب" ستبقى قائمة كشعار أميركي ذي أولوية على الرغم من كافة الذرائع والادعاءات المضللة التي واكبتها أصلاً. ولكن هذا الشعار لا يخفي الأهداف الحقيقية الأميركية التي تسعى إلى تحقيقها بشتى الوسائل.

– إن "الأميركية العالمية" ستبقى الظاهرة الأساسية للسياسة الأميركية الخارجية، وقد يصبح الخلاف هنا متعلقاً بالوتيرة أكثر منه بالمبدأ.

– إن مصالح إسرائيل الحيوية ستبقى ضمن أولويات السياسة الأميركية الشرق أوسطية، سواء كانت جمهورية أم ديموقراطية. وهذه المصالح ستبقى أيضاً في يد إسرائيل قراراً وتنفيذاً. وبذلك فإن محدّدات السياسة الأميركية المقبلة قد لا تحمل جديداً لهذه المنطقة عدا عن التوقيت والأولويات وبعض التعديل في الأساليب لا أكثر.

– إن الحاجة العالمية للنفط في تزايد مطّرد. وبالتالي ستبقى السياسة الأميركية محكومة بتلك الحاجة، كما ستبقى الشركات العابرة للجنسية مدفوعة باتجاه مناطق النفط خلال العقود الثلاثة المقبلة على الأقل. والواقع أن الوعد الذي أطلقه المرشح الديموقراطي للرئاسة الأميركية بأنه سيكثف الجهود من أجل إيجاد بديل عن النفط عموماً كمصدر للطاقة أو على الأقل عن النفط الخليجي، إنما هو وعد نظري لا يرتكز إلى براهين ومعطيات جدّية.

وبالنظر إلى الأهمية الستراتيجية التي تتّسم بها كل من هذه النقاط الخمس فإن الإدارة الأميركية الحالية أو المقبلة، تحرص على التعامل مع الشرق الأوسط وفقاً للقرار الأميركي والمصالح الأميركية، من دون أي تعديل يراعي أو يستند على مواقف ومصالح الشركاء الآخرين. وهذا الموقف يدفع الإدارة الأميركية الحالية إلى توزيع الأدوار من جهة وتعديل ذات الاتجاهات المتناقضة من جهة أخرى.

ومن هنا يثار عدد من الأسئلة:

– هل أن هذا التناقض الظاهر في الخطاب الأميركي مقصود أم أنه انعكاس للتيارات والشخصيات المتعارضة أصلاً داخل الإدارة الأميركية؟

– هل يمكن لهذا التناقض الذاتي أن يرضي الشركاء الآخرين كأوروبا وروسيا والصين وغيرها؟

– هل تحتفظ الإدارة الأميركية فعلاً بثلاثة بدائل في تحقيق أهدافها الجيوستراتيجية في المنطقة: الأول في تحقيق المكاسب من دون كلفة حقيقية، حتى إذا فشل يصار إلى اعتماد البديل الثاني وهو تحقيق المكاسب مع كلفة مقبولة، حتى إذا تعذر ذلك يصار إلى إدارة الفوضى الإقليمية أو حتى الدولية؟!...

وإذا كان المجال لا يتسع لاستعراض هذا التاريخ الطويل من الحالات والمواقف المتعارضة في السياسة الأميركية الخارجية، فلعل ذكر ثلاث منها يوضح هذه الأمور:

أ ـ الموقف من الأمم المتحدة ■

معلوم أن هذه الإدارة الأميركية تميل منذ فترة إلى الاستغناء عن الأمم المتحدة لأنها تعتبرها بطيئة ومكلفة وغير فاعلة. ولذلك تحاول تنفيذ السياسة التي تريدها مباشرة ومن دون الرجوع إلى الأمم المتحدة. ولكن هذه الإدارة اضطرت، بعد تورّطها في المستنقع العراقي، إلى العودة إلى مجلس الأمن من أجل توفير الغطاء الدولي الضروري للقرار الأميركي. واليوم يمكن استخلاص مكسبين أساسيين للإدارة الأميركية كان الفضل في التوصل إليهما إلى مجلس الأمن الدولي: الأول أنه لولا صدور القرار 1483 في أيار/ مايو 2003 لم يكن ممكناً، على المستوى الدولي، إنهاء الحكم العراقي حتى بعد الحرب الطاحنة عليه. والثاني أنه لولا صدور القرار 1546 في حزيران/يونيو 2004 لم يكن ممكناً، على المستوى الدولي، إضفاء الشرعية الدولية للحكم العراقي الانتقالي الجديد.

والإدارة الأميركية حرصت، في سياق هذين المكسبين معاً على اتخاذ عدد من الخطوات التي وافق، في ضوئها، الأمين العام على إرسال ممثله الشخصي للعراق لإنجاز هذه الترتيبات. إلا أن القرارات الأميركية التنفيذية كانت من التناقض السافر بحيث دفعت هذا الممثل إلى القول أن الحاكم الأميركي في العراق يتصرف كديكتاتور جديد، وأنه – أي الممثل – لن يعود للعراق مرة ثانية.

أما القرار ذاته (أي القرار 1546) فقد صيغ بشكل يؤدي في ظاهره إلى "حكومة عراقية ذات سيادة كاملة"، ولكنه يشير في الوقت ذاته إلى أن القوات الأميركية ترى، أي تدبير مناسب، يمكن

أن تتخذه لضبط الأمن والنظام في العراق. هذا مع العلم أن القرار ذاته أبقى على الترتيبات المالية التي كانت وُضعت أصلاً في يد قوات التحالف، وأنه ألغى التوصيف الذي أطلقه عليها كقوات احتلال واعتبرها الآن "قوات متعددة الجنسية" وهي باقية في العراق "بناء على دعوة من الحكومة العراقية الشرعية".

ب ـ الموقف من أوروبا ■

إن التناقض الذاتي في الخطاب الأميركي يظهر في سياق التعاطي الأميركي مع الجانب الأوروبي، فقد تعرضت إدارة الرئيس بوش إلى الكثير من الانتقادات التي تركز على هذا الإطار: إن الرئيس لم يتعامل مع أوروبا على مستوى الشراكة المفترضة وإنما على مستوى الفوقية المفروضة. وهذا التعامل انعكس سلباً على العلاقات الأميركية – الأوروبية ولا بدّ من تصويبه، وبالفعل كتب وزير الخارجية الأميركية مقالاً طويلاً حول ضرورة التشبث بهذه الشراكة، كما حرص الرئيس **بوش** نفسه على الإعلان أن مشروعه للشرق الأوسط الكبير خاضع للنقاش مع الشركاء السبعة الآخرين. وقد انعقدت، بالفعل، قمة الثماني في الولايات المتحدة في 10–6–2004 وأصدرت بيانها النهائي بهذا الصدد. والواقع أن هذا البيان أدخل بعض التعديلات التجميلية على مشروع الرئيس **بوش** بحيث جاء – في ظاهره على الأقل – مراعياً للمطالب العربية واعتباراتها، فأشار إلى أن الإصلاح ينبثق أصلاً من المنطقة ولا يفرض عليها من الخارج، وأن التنمية مرتبطة بتحقيق السلام في المنطقة وأن ثمة فروقات بين الدول الشرق أوسطية يجب مراعاتها...الخ.

وحاول البيان النهائي أن يؤكد على الصيغ المتّفق عليها لحلّ النزاع العربي – الإسرائيلي سواء لجهة خريطة الطريق أو القرارات الدولية.

إلا أن وقائع الأمور لا تشير إلى استعداد أميركي لالتزام هذه المحددات الواضحة، وذلك في الوقت الذي تؤيد الإدارة الأميركية المشروع الإسرائيلي – الشاروني في مسألة الإنفصال وتوسيع المستوطنات في القدس الكبرى.

وكذلك تشير وقائع الأمور إلى أن ما يجري على الأرض بعيد كل البعد عن خريطة الطريق ومقتضياتها وعن القرارات الدولية وموجباتها. وإذا كانت الخطة الراهنة ترسم لمصر دوراً أمنياً في عملية غزّة مثلاً، فإن السؤال الذي يبرز هنا يتمحور حول الدور الذي يمكن أن تقوم به أوروبا الموحدة في هذا المجال؟...

ولا بدّ من التذكير هنا أن الاتفاق الأميركي – الإسرائيلي حريص دائماً على استبعاد أي دور أوروبي شرق أوسطي مهما كانت ظروفه وكان حجمه.

ج – الموقف من حرب العراق ■

ولعلّ أبرز مظاهر هذا التناقض الذاتي يتمثل في التصريحات الرسمية الأميركية بصدد تبرير الحرب على العراق بالأساس. والواقع أن الإدارة الأميركية مضطرة إلى تقديم هذه التبريرات لأكثر من سبب أهمها ما يلي:

– لأن الذين انتقدوا هذه الحرب، بالأساس، أشاروا إلى عدم ضرورتها، فهي، في رأيهم، حرب اختيار وليست حرب اضطرار، ثم إن الأسباب التي أعلنت كتبرير لها لم تكن صحيحة سواء لجهة اتصال العراق بـ"القاعدة" أو لجهة امتلاكه لأسلحة الدمار الشامل.

– لأن الذين كانوا يؤيدون هذه الحرب عدلوا الآن عن موقفهم لأن الحرب أدّت إلى المزيد من أعمال الإرهاب كما أدّت إلى المزيد من الأكفان الأميركية وإلى المزيد من الفوضى الإقليمية أيضاً. هذا فضلاً عن المزيد من أعداء الولايات المتحدة بالذات.

– لأن الاستحقاق الانتخابي الرئاسي الأميركي على الأبواب، وبالتالي فإن الإدارة الأميركية مضطرة إلى دفع الأمور إلى الأمام من أجل الاحتفاظ بما تبقى من صدقية مهزوزة للرئيس الأميركي وإدارته. لذلك فإن التناقض الذاتي الذي نلاحظه يومياً لدى هذه الإدارة يشكل السلوك الوحيد الذي تضطر إلى اعتماده. وعلى سبيل المثال لا الحصر، فإن لجنة التحقيق الأميركية بأحداث 11/9 أكدت أنها لم تعثر على أي دليل يشير إلى أية علاقة بين العراق وبين "القاعدة" وبالتالي لا يمكن تحميل العراق مسؤولية 11/9، ولكن الرئيس الأميركي ونائبه ووزير دفاعه لا يزالون يصرون على هذه العلاقة وإن لم يقدّموا أي إثبات أو حتى قرينة عادية لها. بل إن المسؤولين الأميركيين يعلنون بشكل متواصل تقريباً أن أسلحة الدمار الشامل موجودة في العراق وستكتشف في موعد قريب.

كما أن القرار 1546 يتحدث مبدئياً عن إنهاء انتداب القوات المتعددة الجنسية في العراق مع نهاية العام 2005. ولكن المسؤولين الأميركيين ومنهم مثلاً مساعد وزير الدفاع **ولفوفيتز** يؤكد، في سياق استجوابه أمام الكونغرس، أن هذه القوات باقية في العراق طالما أن الدواعي الأمنية تستدعي ذلك من دون تحديد أية مهلة.

كيف نواجه؟ ■

الموضوع، في الواقع، لا ينحصر بمسألة مكافحة الإرهاب ولا بمسألة الأسلحة ذات الدمار الشامل ولا بمسألة تحرير الشعب العراقي من نظامه اللاإنساني السابق. إن الموضوع يتعلق "بمذهب الرئيس بوش" الذي أعلنه في أيلول / سبتمبر العام 2002 وحدد معظم بنوده. والموضوع يجد أيضاً بعض تفسيراته العملانية من خلال مشروع الشرق الأوسط الكبير. وسواء تغيّرت التسمية وركزت على الشركة مثلاً أم تعدّلت بشكل تجميلي بسيط فإن المخطط الأميركي لا يزال، بإطاره العام، واحداً، وسيتم اعتماده من قبل الإدارة الأميركية المقبلة، جمهورية كانت أو ديموقراطية.

وبذلك فإن السؤال لا يتعلق بمعرفة المشروع سواء كان أميركياً أم إسرائيلياً، بقدر ما يتعلق بكيفية مواجهته أو بكيفية التعاطي معه على الأقل.

والتعارض الذاتي الذي نشاهده باستمرار على مستوى القرار الأميركي لا يستبطن خلافاً في أوساط هذه الإدارة يمكن أن يساعد في إلغائه أو تعديله، وإنما نرى مواكبة متقلبة لبورصة الأجواء الانتخابية الأميركية. وإذا كانت استطلاعات الرأي في أميركا تشير في أكثرية واضحة، إلى فشل الولايات المتحدة في الحرب على العراق وفي عدم ضرورتها، فإن الإدارة تسعى من جهتها إلى التضليل عن طريق صنع الأعداء وتضخيم خطرهم ومن ثم تبرير محاربتهم.

ونتيجة لذلك كله، فإن الخسارة تلحق بالجميع، حتى الذين يحققون مكاسب آنية. فالولايات المتحدة تقف اليوم عاجزة عن الإجابة على سؤال: ماذا كسبنا؟

وأوروبا لا تستطيع، بعد، أن تجيب على سؤال: متى نبدأ؟

وروسيا وغيرها عاجزة عن مجرد التفكير باستعادة دورها الإقليمي.

وحتى السياسة الإسرائيلية ذاتها استطاعت، كما قال **بيريز** "أن تخلق ستة آلاف مليونير وستة ملايين متسوّل".

أما عن الخسائر العربية المتتالية فمن المستهجن فعلاً أن لا يفكّر العرب حتى في محاولة تقليل هذه الخسائر، أو حتى في قراءتها. ■



فيصل العيار: ما من أحد خسر مع "مشاريع الكويت"

الكويت ـ "الاقتصاد والأعمال"

شركة مشاريع الكويت "كيبكو" واحدة من أكثر المجموعات العربية سرعة وثباتاً في النموّ والتوسّع؛ فقد تحوّلت خلال مدة قصيرة نسبياً إلى لاعب رئيسي في قطاعي المال والمصارف، والإعلام والمعلومات اللذين اعتبرا المحور الرئيسي لستراتيجية المجموعة؛ إضافة إلى أنشطة متنوّعة في قطاعي الصناعة والعقار. ويشرح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي فيصل العيار في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال"، تطوّر هذه الستراتيجية بقوله: "بعد النجاح المحقق على صعيد الأنشطة الأساسية المحددة، نسعى إلى تعزيز توسّعنا الإقليمي في عدد من القطاعات". فانطلقت الشركة الوطنية للاتصالات نحو 3 أسواق رئيسية في المنطقة، وتوسّعت شركة العقارات المتّحدة نحو مصر ولبنان، في حين رسخت "شوتايم" وجودها في 8 أسواق عربية وبدأت تحقيق الأرباح. أمّا مصارف المجموعة فبدأت دراسة فرص التوسّع الإقليمي ويدرس بنك برقان دخول السوق العراقية، كما تمّ الإعداد لتقديم طلب ترخيص لشركة تأمين في السعودية.

ودعا العيار المصارف العربية إلى النظر بجدية في الاندماج باعتباره ضرورة تفرضها التطوّرات. واعتبر أنّ تعثّر مشاريع الاندماج التي سعت إليها المجموعة، يرجع لأسباب شخصية تتعلق بتخوّف المساهمين الرئيسيين من فقدان السيطرة، وليس لأسباب فنية.

وتوقّع العيار أن يستمر النموّ في قطاع الاتصالات خلال السنوات المقبلة، ولكنه حذّر من أن تؤدي ضخامة السيولة لدى شركات الاتصالات وحاجتها إلى التوسّع الإقليمي، إلى المبالغة في أسعار الرخص. كما اعتبر أنّ القطاع السياحي مقبل على فورة نموّ كبيرة، إذا توفّر الاستقرار السياسي والأموال اللازمة لتطوير البُنى التحتية. مشيراً إلى أنّ "كيبكو" باشرت الاستثمار في هذا القطاع من خلال بعض المشاريع في لبنان ومصر وتدرس مشاريع أخرى في بلدان مختلفة.

وهنا الحوار:

□ **عقدتم مؤخراً مؤتمراً للمستثمرين لاطلاعهم على توقعاتكم لأداء الشركة في السنوات المقبلة، ما هو الهدف من ذلك، وهل سيصبح المؤتمر سنوياً؟**

□ نحن مطمئنون على أوضاع الشركة الأم وشركاتها التابعة، وسعينا من خلال المؤتمر إلى نقل هذا الاطمئنان إلى المساهمين والمحللين الذين يتابعون أداء شركتنا ونعطيهم الفرصة لرؤية الشركة من الداخل، ما يسهم في التفاعل المباشر معهم ويعكس في الوقت ذاته ثقتنا بأرقامنا وستراتيجية عملنا.

□ **لكن الإعلان عن توقعات محددة لأرباحكم في السنوات المقبلة قد يؤدي إلى ردّة فعل عكسية عند المستثمرين في حال عدم تحقيق هذه التوقعات؟**

□ نبني توقعاتنا على أساس معطيات فعلية. والشيء الوحيد الذي قد يحول دون تحقيقها هو ظروف قاهرة أو استثنائية. ولما كنا نعتمد سياسة الشفافية في عملنا فلا بد أن نطبق ذلك سواء كانت الأرقام لمصلحتنا أم لا. فتوفير أكبر قدر ممكن من المعلومات التي تعكس الأوضاع الحقيقية لشركاتنا، هو التزام أخذناه على أنفسنا وسنفي به دائماً. وأعتقد أن المزيد من الشركات في الكويت وباقي بلدان المنطقة، تتجه إلى تبني مثل هذا الالتزام. ومن جانبنا سيكون هناك تحديث نصف سنوي للتوقعات على أمل أن يصبح ربع سنوي بعد فترة.

□ **حققتم زيادة ملحوظة في الأرباح العام الماضي، فهل تعتبرون هذه النتائج مؤشراً على أن الشركة دخلت مرحلة النمو السريع والربحية المرتفعة؟**

□ إنها بداية الطريق. وسبق أن أعلنّا توقعاتنا بأن يبلغ معدل النمو السنوي في الأرباح من 20 إلى 25 في المئة في السنوات الخمس المقبلة.

□ **ماهي مؤشرات 2004؟**

□ حققت جميع شركاتنا نمواً كبيراً في الربع الأول من السنة الحالية، وهو ما نتوقع استمراره بقية العام. كل شركات المجموعة تحقق أرباحاً وعوائد تفوق كلفة التمويل. كذلك جميع هذه الشركات تحقق نمواً بمعدلات مختلفة. نحن في وضع جيد حالياً ونتوقع أن يكون وضعنا أفضل في السنوات المقبلة نتيجة النمو الذي تحققه شركاتنا التابعة في أعمالها وأرباحها ومجالات النمو المفتوحة أمامها. علماً أن التوقعات التي أعلنا عنها في مؤتمر المستثمرين لم تتضمن أية مكاسب رأسمالية يمكن تحقيقها من بيع بعض الموجودات أو الحصص التي نملكها، بل إنها تمثل أرباحاً تشغيلية.

□ **ما هي الأولويات الستراتيجية لـ "كيبكو" في المرحلة المقبلة؟**

□ تقوم ستراتيجيتنا كشركة استثمارية على محورين: الأول التركيز على قطاعات رئيسية هي: القطاع المالي ويشمل المصارف التجارية والاستثمارية، إدارة أموال، التأمين؛ وقطاع الإعلام وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، إضافة إلى أنشطة استثمارية متفرقة. أمّا المحور الثاني فهو التوسّع الإقليمي في إطار هذين القطاعين. ومن هنا فجزء أساسي من استثماراتنا موزّع على بلدان عدة في المنطقة، وكل شركة من شركاتنا الأساسية تعمل وفق المفهوم نفسه؛ فمثلاً شركة الوطنية للاتصالات توسّعت إلى العراق وتونس والجزائر، وكذلك شركة العقارات المتحدة تستثمر في مصر ولبنان والإمارات العربية المتّحدة والبحرين، وبنك الخليج المتحد يستثمر في الأردن وتونس والجزائر.

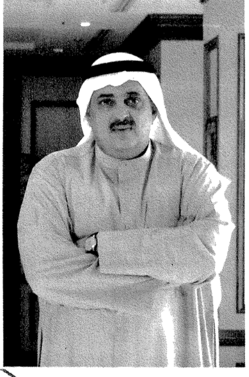
□ **خرجتم مؤخراً من بنك الكويت والشرق الأوسط، هل يعني ذلك أنّ طموحكم بدمج البنك مع بنك برقان وخلق كيان مصرفي كويتي إقليمي كبير انتهى مع هذه العملية؟**

□ الحصة التي بيعت في بنك الكويت والشرق الأوسط كانت مملوكة من شركات حليفة لنا. وبغضّ النظر عن ظروف هذه العملية والاختلاف في وجهات النظر مع المساهمين الآخرين في البنك بشأنها، فما زلنا نؤمن بفوائد الاندماج بين المصارف في الكويت وخارجها، لا بل نرى هذا الأمر ضرورة تفرضها التطوّرات المستقبلية في القطاع المصرفي. لكن تحقيق هذا الطموح يعتمد على الفرص والتوقيت المناسبين، ومن جانبنا حاولنا وسنستمر بالمحاولة.

□ **ما هي أسباب عدم توصّلكم إلى نتيجة في محاولات الدمج التي قمتم بها حتى الآن؟**

نعتمد شفافية كاملة ودفاترنا مفتوحة للمستثمرين والمحللين

نسعى إلى هضم التوسّع في قطاع الاتصالات، والأسواق التي دخلناها تؤمِّن النموّ لشركتنا لخمس سنوات مقبلة



□ السبب الرئيسي هو التخوّف من فقدان السيطرة من قبل بعض المساهمين في المؤسسات التي عرضنا عليها الاندماج. لم يتمّ الرفض لأسباب فنية بل لأسباب شخصية.

□ **هل هناك من عمليات جديدة قيد البحث حالياً؟**

□ مستمرون في البحث عن فرص. وهذا جزء أساسي من سياستنا الاستثمارية.

□ **لديكم حصة مسيطرة في بنك برقان الذي يقتصر عمله على السوق الكويتية، هل تفكّرون بأن يتوسّع البنك في الخارج لا سيما وأن السوق المحلية محدودة في نهاية الأمر على الرغم من الفورة الحاصلة فيها حالياً؟**

□ نعمل بشكل دائم على تطوير أعمال البنك وتعزيز حصته في السوق المحلية. وبطبيعة الحال للبنك علاقات مصرفية قائمة مع مصارف أخرى في المنطقة. وعندما يجد البنك فرصاً مناسبة في الخارج سيتمّ دراستها. ويتمّ حالياً البحث مع أطراف عدة إمكانية تواجد بنك برقان في العراق، وأيّ توسّع لبنك برقان في الخارج سيتمّ وفق سياسة متحفظة، وبالتنسيق مع المصارف الأخرى التابعة للمجموعة في الخارج.

□ **بدأت بلدان الخليج بفتح أبوابها لمصارف جديدة من الخارج، هل ترون فرصاً لمصارفكم في ظل هذا التوجه؟**

□ لقد تقدّم بالفعل بعض المصارف التابعة بطلبات لفتح فروع لها في أكثر من



طرح أسهم شركة سدافكو في سوق الأسهم السعودية، مسألة وقت

تدرس مصارف المجموعة فرص التوسّع الاقليمي في دول الخليج والعراق

بلد خليجي.

▫ لديكم أربعة مصارف تابعة في الكويت والبحرين والأردن وتونس والجزائر، لكن كل مصرف يعمل باستقلالية تامة وليس من رابط واضح بينها على صعيد الهوية والتشغيل. هل لديكم توجه لتأسيس مرجعية إدارية لهذه المصارف تحقق التفاعل والتعاون في ما بينها؟

▫ لكل سوق تعمل فيها مصارفنا التابعة ظروفها الخاصة. ومصارفنا تتوسّع وتعزز أوضاعها في الأسواق التي تعمل فيها. فالبنك الأردني الكويتي مثلاً يحقق نمواً جيداً في أرباحه ونشاطه، وبنك تونس الدولي يتحسن أداؤه باستمرار منذ أن تملكناه؛ أمّا بنك الجزائر الخليج فلا يزال في بدايته. وبعد النجاح الذي حققته تلك المصارف في أسواقها، بدأت الآن مرحلة خلق التفاعل في ما بينها حيث يكون ذلك مجدياً. ونركّز حالياً على تحديد كيفية تنمية المعاملات التجارية بين هذه المصارف وكيفية تحقيق وفورات في عمليات التشغيل.

▫ ماذا عن التأمين؟

▫ لدى المجموعة شركة تأمين تابعة للبنك الأردني الكويتي. ولديها أيضاً شركة تابعة في كل من السعودية ولبنان، هذا بالإضافة إلى شركة الخليج للتأمين في الكويت. ونسعى لتقديم طلب لتأسيس شركة تأمين في السعودية بعد صدور نظام التأمين الجديد.

▫ حصلتم على رخصة جديدة للهاتف النقّال في الجزائر ودخلتم شريكاً في إحدى الرخص في تونس وكذلك في العراق، هل ستواصلون التوسّع في هذا القطاع والمنافسة على رخص جديدة؟

▫ سياسة التوسّع الإقليمي التي اعتمدناها في مجال الاتصالات المتنقّلة، جاءت في الوقت المناسب، واستندت إلى رؤيتنا بأنه سيكون هناك فورة في قطاع الاتصالات؛ وذلك ما حصل وهو مستمر خلال الفترة المقبلة. فقد حصلنا على 3 رخص خلال عام واحد. وأعتقد أن الموارد المالية الضخمة التي تكوّنت لدى شركات الاتصالات والحاجة إلى توظيفها، ستسهم في زيادة درجة المنافسة على الرخص الجديدة المطروحة في أسواق مثل السعودية وعمان. وقد يحصل مبالغة في الأسعار المقدمة مقابل هذه الرخص. إنّ الأسواق التي نعمل فيها خارج الكويت تمثل ثقلاً سكانياً كبيراً يصل إلى 68 مليون نسمة، وانتشار خدمات الاتصالات النقّالة فيها لا يزال متدنياً نسبياً مقارنة مع أسواق أخرى في المنطقة. وبالتالي، بإمكاننا النمو بوتيرة سريعة خلال السنوات الخمس المقبلة من دون الاضطرار للحصول على رخص جديدة.

▫ هل يمكن القول أنكم تحاولون الآن هضم التوسّع الذي قمتم به وستكتفون بما لديكم حالياً؟

▫ بالطبع سنركز على تطوير عملنا في الأسواق الجديدة التي دخلناها مثل الجزائر وتونس والعراق. ولكن هذا لا يعني أننا لن نُقيّم الفرص الجديدة التي ستعرض في السوق.

▫ يواجه التوسّع تحدّي التمويل والإدارة، هل أنتم واثقون من قدرتكم على هضم التوسّع السريع وتحقيق المردود المطلوب؟

▫ بالطبع إدارة التوسّع تشكّل تحدّياً لأي شركة. لكننا جهزنا أنفسنا ونحن واثقون بأن الأمور تحت السيطرة.

▫ التوسّع يتطلب توافر التمويل المناسب من حيث الكلفة والآجال، هل جهزتم الموارد المالية الملائمة للاستثمار في الرخص الجديدة؟

▫ منذ فترة حضّرنا أنفسنا لمرحلة التوسّع الخارجي واستفدنا من وضع سوق الأسهم في الكويت ومن المستوى المرتفع الذي وصله سعر سهمنا، فقمنا بزيادة رأس مال شركة الوطنية للاتصالات السنة الماضية. وكذلك فعلنا الشيء نفسه في العام الحالي. وبالتالي أصبح لدينا سيولة كافية لتمويل المشاريع الحالية التي ننفذها ولأي مشروع مقبل قد نحصل عليه. وقد سددت الشركة نصف قيمة رخصة الجزائر وهي بحدود 210 ملايين دولار من مواردها الذاتية.

▫ هل أنتم مهتمون بالرخص الجديدة المطروحة في بعض بلدان المنطقة مثل السعودية وعمان؟

▫ لم ندخل في المنافسة على أي من هذه الرخص. فهناك منافسة كبيرة في السعودية، وقد تقدمنا للرخصة الثانية في عُمان وتأهلنا لكننا جئنا خارج الشركات العشر الأولى التي اختيرت لتقديم العروض النهائية. وهناك أسواق أخرى لا نعتقد أنها جاذبة نظراً للتشبع الحاصل فيها. وكان من الأفضل حصول عملية فتح السوق قبل ذلك. لكن يبقى فتح السوق أمام رخص جديدة أفضل ولو جاء ذلك متأخراً. ففي النهاية المستهلك هو المستفيد.

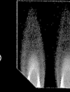
▫ هل ستتقدمون لرخصة شاملة في العراق بعد انتهاء مدة الرخصة الحالية التي تقتصر على منطقة الشمال؟

▫ إن استيفاء شروط التغطية في الرخصة الحالية خلال السنة الأولى سيؤهلنا للتقدم للحصول على رخصة وطنية حين طرحها، وهذا ما نستعد له.

▫ هل تعتقدون أن المنطقة تعيش فورة رخص جديدة ما قد يؤدي للمبالغة في الأسعار وبالتالي تقليل جدوى هذه الرخص للحاصلين عليها؟

▫ قد تحصل مبالغة في الأسعار ولكن الشركات التي تتمتع بوفرة في الموارد المالية ستتمكن من امتصاص هذه الكلفة الإضافية والقبول بربحية أقل نسبياً. لكن لا أعتقد أننا سنصل إلى المبالغات التي

قطر للغاز تزود العالم بالطاقة...

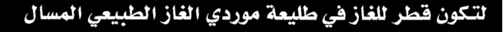

رضى العملاء


الربحية


الثقة والاعتماد


أعلى معايير السلامة
والصحة والبيئة


عاملين من ذوي الكفاءات العالية



أصبحت قطر للغاز رائدة في مجال الغاز الطبيعي المسال، بتصديرها لشحنتها الأولى إلى اليابان في عام ١٩٩٧.

تم تصدير أكثر من ٦٥٠ شحنة حسب المواصفات المحددة وفي الوقت المحدد، بشكل رئيسي إلى المشترين اليابانيين.

وقد وضعت مشاريع التوسعة الحديثة، قطر للغاز في الصدارة لتكون في طليعة موردي الغاز الطبيعي المسال.



www.qatargas.com

حصلت في أوروبا خصوصاً بالنسبة لرخص الجيل الثالث التي تم بيعها في بعض البلدان بمبالغ خيالية.

□ ما رأيكم بتطوّرات السوق اللبنانية في مجال الاتصالات؟

□ بإمكان لبنان الاستفادة من رغبة شركات الاتصالات العربية والعالمية بالتوسّع خارج حدودها ومن توافر الأموال المطلوبة لتمويل مثل هذا التوسّع. وهذا ما يتطلب طرح الرخص الآن بدلاً من الاكتفاء بمنح عقود إدارة.

□ تعارضون طرح رخصة ثالثة في الكويت، لماذا؟

□ إذا نظرنا إلى السوق الكويتية حالياً، نرى أن أكثر من 70 في المئة من السكان المؤهلين لاقتناء هاتف نقّال قد اقتنوه فعلاً. كما أن الخدمات المقدمة جيدة ومتطورة وبأسعار تعتبر الأدنى في المنطقة، ولذلك لا نرى سبباً لإنشاء شركة جديدة لا تضيف شيئاً للسوق وللمنافسة. ونعتقد أن الأهم من إنشاء شركة ثالثة، هو تأسيس هيئة منظمة لسوق الاتصالات لتصبح حكماً في السوق وتضع الشروط والضوابط المطلوبة لتأمين منافسة عادلة بين المشغّلين.

□ قبل سنتين، كانت توقعاتك تشير إلى أن "شوتايم" ستصبح مربحة بعد سنتين، هل صحّت هذه التوقعات وأين أصبح مشروع طرح أسهم الشركة للاكتتاب الخاص والعام؟

□ تكتسب "شوتايم" أهمية خاصة لنا نابعة من أنها إحدى الشركات التي بدأناها من لا شيء. وبالفعل بدأت الشركة في تحقيق بعض الأرباح العام الحالي. وحالياً، تجري ثلاث مؤسسات مالية عالمية تقييماً للشركة وسنحصل على تقييم شركتين منها خلال فترة وجيزة من الآن. وسيتضمّن التقييم تقديم مقترحات لأفضل الخيارات الممكن أن تحقق أهدافنا وبناءً على ذلك سنأخذ قرارنا.

□ عدد من شركات البثّ التلفزيوني مسبق الدفع (Pay TV) تواجه صعوبات في المنطقة، ماذا يميّز "شوتايم" عن غيرها؟

□ تعاني سوق البثّ التلفزيوني المفتوح من تكاثر عدد الشركات نظراً لتدني أسعار التكنولوجيا المطلوبة لإطلاق أي مشروع جديد. وباتت هذه الشركات تتنافس بحدة على "كعكة" محدودة من الإعلانات. في حين تحتاج المحطات القائمة إلى الإنفاق لشراء البرامج الجديدة بأسعار مرتفعة. ومن هنا، نتوقع أن يأتي يوم وتضطر بعض الشركات العاملة في القطاع للاندماج.

ونحن منذ أطلقنا "شوتايم" كمحطات تلفزيونية مدفوعة الثمن، ركزنا على جلب أفضل البرامج الغربية للمشاهد العربي، وبنينا قاعدة كبيرة من المشتركين. وبدأنا مؤخراً بإدخال بعض البرامج العربية. وقد باتت حصتنا من سوق البثّ التلفزيوني مسبق الدفع كبيرة. وجاء دخولنا هذا القطاع في وقت شهدت فيه السوق تحولاً كبيراً، من سوق تقتصر على عدد محدود من المحطات المملوكة من الحكومات إلى سوق تحتوي عدداً كبيراً من المحطات المدفوعة والمفتوحة.

□ لكن لا يزال القطاع يعاني من مشاكل أساسية مثل القرصنة في بعض البلدان وضعف القدرة الشرائية في بلدان أخرى، كيف تؤثر هذه المعطيات على آفاق توسع "شوتايم"؟

□ لا يزال أمامنا مجال كبير للتوسع الجغرافي حيث أننا لا نخدم حالياً أكثر من 8 أسواق من أصل 24 سوقاً لدينا حقوق البث فيها. وفي السنتين الأخيرتين تمكنّا من الحد من القرصنة خصوصاً تلك المتعلقة بفك الشيفرة التي أصبحت بغاية الصعوبة نتيجة التكنولوجيا الجديدة. أما بالنسبة للقرصنة المتعلقة بالتوزيع غير القانوني، فإننا نعمل بشكل جدي على محاربتها لكن ذلك يتطلب وجود قوانين واضحة وقابلة للتنفيذ.

حققت "شوتايم" نتائج جيدة وندرس خيارات طرحها للاكتتاب العام والخاص

□ هل لديكم أي مشروع لإطلاق شبكة "كايبل" في المنطقة؟

□ مشروعات "الكايبل" ليست مغرية في ظل الانفتاح المستمر في الأسواق ووجود الأطباق اللاقطة التي يمكن عبرها التقاط مئات المحطات الفضائية. كما أن أسعار هذه الأطباق والأجهزة المطلوبة لتشغيلها تتراجع يوماً بعد يوم وبالتالي فإن "الكايبل" لا يضيف شيئاً في هذا المجال. لكنه قد يكون مفيداً في مجال تقديم خدمات مختلفة مثل نقل المعلومات والاتصالات ومشاهدة أفلام الفيديو تحت الطلب وخدمات الإنترنت ذات السعة العالية (Broad band) وهذا ما نسعى إلى تقديمه في الكويت من خلال شركة (United Cable) التي نمتلكها.

□ هل لديكم مشاريع جديدة في قطاع الصناعة؟

□ نتابع بعض الفرص المطروحة في السوق الكويتية والمرتبطة ببرنامج الخصخصة في قطاع النفط، وذلك عبر شركة الصناعات المتحدة التابعة لنا.

□ أين أصبح مشروع إدراج أسهم شركة سدافكو في البورصة السعودية؟

□ وضع الشركة جيد وقد انقضت مهلة الثلاث سنوات المطلوبة قانونياً لإدراج أسهمها في سوق الأسهم السعودية. وسنناقش مع المساهمين ما إذا كان الوقت مناسباً للقيام بمثل هذه الخطوة لا سيما وأنّ عدداً من التغييرات التي قامت بها الشركة مؤخراً ستعطي نتائج جيدة خلال الفترة المقبلة. وتضمّنت هذه التغيرات دمج بعض وحدات الإنتاج وتخفيض الكلفة وزيادة المبيعات. والسؤال هو هل نطرح الشركة في البورصة الآن أم ننتظر بعض الوقت. علماً أنه تمّ سابقاً طرح جزء من أسهم الشركة في اكتتاب خاص.

□ هل أنتم مهتّمون بالفرص الاستثمارية التي قد تنتج عن الخصخصة في البُنى التحتية وقطاع النفط في الكويت وبلدان أخرى في المنطقة؟

□ بشكل عام لدينا اهتمام بكافة الفرص الاستثمارية الجديدة في البُنى التحتية وخصوصاً في الكويت. وسبق أن تقدمنا مع مجموعة شركات بعرض لتنفيذ مشروع الصرف الصحي في الكويت. لكننا عدلنا عن هذا المشروع بسبب عدم وضوح القوانين المرتبطة بهذا القطاع.

□ هل يعني ذلك أنّ مشروع خصخصة

نتريّث في دخول مشاريع البُنى التحتية لعدم وضوح وكفاية القوانين،

المطلوب تسريع خطوات الإصلاح في الكويت لتحويل الفورة التجارية إلى نموّ مستقر ودائم

مرافق البُنى التحتية لم يتبلور في الكويت بعد؟

□ الرؤية ليست واضحة حتى الآن. وجرت محادثات كثيرة حول طرح مشاريع للخصخصة مثل الموانىء والمناطق الحرة وقدمنا أكثر من اقتراح للحكومة في هذا المجال. ونسعى الى التركيز في المرحلة الأولى على الكويت في مشاريع البُنى التحتية حيث لدينا فهم أكبر لبيئة الأعمال والاستثمار. وبناءً على تجربتنا في الكويت، سنقرر ماذا نفعل في البلدان الأخرى.

□ هل تنوون التوسّع في قطاع السياحة؟

□ نمتلك حالياً فندق شيراتون هليوبولس في مصر ولدينا مشروع لبناء فندق آخر على الأرض المجاورة له. وهناك خطة لبناء فندق في لبنان ونسعى لافتتاح فندق عالم المارينا في الكويت خلال الأشهر القليلة القادمة. كما تمتلك إحدى شركات المجموعة، شركة الفنادق الكويتية، سلاسل فنادق "سفير" الإقليمية وفنادق أبو نواس في تونس.

□ هل ترون السياحة قطاعاً صاعداً في السنوات المقبلة؟

□ نعتقد أنّ قطاع السياحة هو أحد أكثر القطاعات المرشحة للتطور والنموّ خصوصاً إذا تحسن الاستقرار في المنطقة التي تتمتّع بمزايا سياحية فريدة أكان على صعيد المناخ أو المواقع الأثرية أو الشواطئ والسياحة الدينية. لكن نمو هذا القطاع يحتاج إلى أموال كثيرة لتطوير البُنى التحتية الداعمة له ولزيادة الطاقة الاستيعابية للفنادق والمنتجعات والمطارات.

□ حصل اتفاق تعاون بين مجموعتكم ومجموعة لبنانية لتطوير مشروعين عقاريين في لبنان. فهل بدأتم بالتنفيذ؟

□ المشروعان الآن في مرحلة إعداد التصاميم. الأول عبارة عن فندق والآخر هو مجمّع تجاري وسيكون حجم الاستثمار فيهما بحدود 250 مليون دولار.

□ توسّعتم في الفترة الماضية عبر تملك شركات ومصارف قائمة، هل تسعون حالياً للتوسّع أيضاً عبر إقامة تحالفات، كما فعلتم في لبنان مثلاً؟

□نحن منفتحون على العمل مع الآخرين وإقامة تحالفات ستراتيجية للاستفادة من الفرص الاستثمارية التي نجدها مجدية، وتقع ضمن دائرة اهتمامنا. وليس لدينا سياسة تقضي بأن نعمل لوحدنا دائماً.

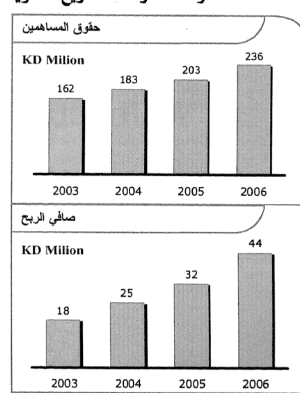
□ لكن البعض يتفادى التحالف معكم؟

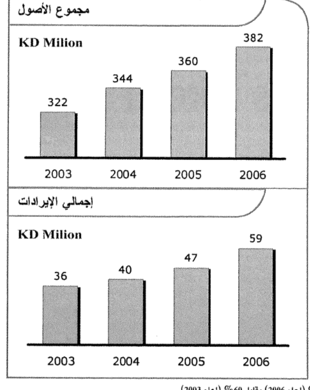
□ لم يشاركنا أحد وخرج خاسراً. جميع شركائنا حققوا أرباحاً كبيرة من عملهم معنا.

□تشهد الكويت فورة تجارية نتيجة ارتفاع أسعار النفط والتغيير الذي حصل في العراق، هل هذه الفورة قابلة للاستمرار لفترة طويلة؛ أم أنّ هناك تخوّفاً من انحسار كبير للنشاط الاقتصادي وسوق الأسهم تجديداً؟

□ ما يحصل في الكويت حالياً هو نتيجة لظروف خارجية. أي أن الفورة لم تأتِ نتيجة قرارات أو مبادرات اتخذتها الحكومة. فخلال السنوات العشر الماضية حصلت عملية إعادة توزيع كبيرة للثروة عبر آليات عديدة مثل الإعفاء من الديون بعد الغزو والتعويضات. وقد أدى ذلك إلى زيادة أسعار الأسهم والعقارات وبالتالي في ثروات الناس. لكن ماكينة الإصلاح تتحرك ببطء على أرض الواقع. وأعتقد أنه لو خطت الحكومة بحزم ونفّذت كل برامجها المعلنة وأصدرت التشريعات المطلوبة للإصلاح في الوقت المناسب، فيمكن أن تشهد الكويت نمواً اقتصادياً سريعاً لفترة عشر سنوات أخرى. فدولتنا غنية جداً وهي تملك استثمارات وإمكانيات كبيرة في الداخل

توقّعات شركة مشاريع الكويت لتطور مؤشراتها المالية الرئيسية





تدفقات الإيرادات التي يمكن التنبؤ بها: 89% (لعام 2006) مقابل 60% (لعام 2003).

- يبلغ سعر الدينار الكويتي مقابل الدولار الأميركي 0,295 كما في 2004/6/30

والخارج.

المطلوب هو إصدار التشريعات اللازمة بسرعة أكبر، ومن بين هذه التشريعات قانون التخصيص، قانون الضرائب وقوانين أخرى لها علاقة بالنشاط التجاري. فالمستثمر يريد صورة أوضح قبل الدخول في المشاريع الجديدة. نقول ذلك من دون أن ننكر الإنجازات الكبيرة التي تحققت خلال العقد الماضي، لكن طموحاتنا تبقى أكبر مما تم تحقيقه. ونأمل أن تسير الأمور بطريقة أسرع في السنوات المقبلة، لاسيما وأننا نرى التزاماً من الحكومة بالإصلاح الاقتصادي.

□ **هل تبلورت صيغة مشاركة الشركات الأجنبية في تطوير قطاع النفط الكويتي كما يحصل في بلدان خليجية أخرى؟**

□ صناعة النفط معقدة بطبيعتها ويحتاج تطويرها إلى خبرات وتكنولوجيا تمتلكها في الغالب شركات عالمية. ويجب التخلص من الحساسيات في تعاطينا مع الدخول في شراكات مع هذه الشركات لتطوير هذا القطاع الستراتيجي الذي يمثل الشريان الأساسي لاقتصاد الكويت. وقد قامت بلدان الخليج الأخرى بتحديد تصور واضح للشراكة مع الشركات الأجنبية وبدأت مرحلة التنفيذ كما هو حاصل في المملكة العربية السعودية وقطر في قطاعي الغاز والبتروكيميائيات. فزيادة الفعالية والكفاءة في قطاعي النفط والغاز تتطلب شراكات مع مؤسسات عالمية.



السياحة إحدى أكثر القطاعات المرشحة للنموّ، وتحتاج إلى استثمارات ضخمة

لا يجوز فتح الأسواق وإقفالها تبعاً لمصالح بعض المجموعات

□ **كيف تقيّمون مناخ الاستثمار في البلدان العربية بناءً على تجربتكم؟ وما هو المطلوب لتطوير هذا المناخ؟**

□ معظم البلدان العربية تدرك ضرورة الانفتاح الاقتصادي وتحسين مناخ الاستثمار لاستقطاب رأس المال الخاص المحلي والأجنبي وزيادة نسب النمو الاقتصادي وإيجاد فرص عمل جديدة تساعد على محاربة البطالة المتزايدة. لكن التغيير لا يحصل بالسرعة المطلوبة وتكمن معظم الصعوبات في التطبيق. ومشكلة المستثمر هي دائماً مع التعقيدات البيروقراطية والعوائق غير المنظورة التي تؤدي إلى بروز مخاطر لم تكن في الحسبان. كما أن الشفافية ليست أيضاً بالمستوى المطلوب.

وهناك نقطة أخرى، هي أن الجميع ينادي بفتح الأسواق وعند حدوث الأزمة يلجأ البعض الى إجراءات تضييقية تنافي مبادئ السوق الحرة ويبرّر هذه الإجراءات بخصوصية الظروف المحلية. لا يجوز فتح الأسواق حين يناسبنا هذا وإقفالها حين لا تعجبنا النتائج ولا تكون لصالح بعض المجموعات.

وبشكل عام، لا تزال المنطقة العربية تتأثر بالمخاطر السياسية. بالطبع لا يمكن تجاهل الإيجابيات الكثيرة التي حصلت في المنطقة خلال العقد الماضي لجهة الإصلاح الاقتصادي.

□ **ألاَ ترون أنّ الظروف التي نشأت بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر وتراجع أسعار الفائدة تعطي دفعة كبيرة لتوجيه الاستثمارات العربية إلى المنطقة؟**

□ هذه التغييرات زادت من الاستعداد النفسي والرغبة لدى المستثمرين العرب للاستثمار في أسواق المنطقة. لكن الاقتصادات العربية لا تولّد حتى الآن الفرص الاستثمارية الكافية لامتصاص السيولة المحلية المتنامية وبعض رؤوس الأموال العربية المستثمرة في الخارج. وعامل الثقة يلعب دوره في بعض الأحيان لغير صالح الاستثمار في أسواق المنطقة. فهناك تخوّف دائم من عدم استقرار التشريعات وتقلبات أسعار العملات في بعض البلدان. الاستثمار في المنطقة يتطلب فهماً وإدراكاً لطبيعة المخاطر وكيفية التعامل معها.

□ **ما هي التغييرات التي تكتسب الأولوية برأيكم لتحسين بيئة الاستثمار في المنطقة؟**

□ تحرير العملات وإزالة القيود على حركة رأس المال، هذه إحدى أكبر المخاوف لدى المستثمر. فلا يمكن تطبيق سياسات انتقائية في هذا المجال. إن تطبيق سياسات مقيدة لأسعار الصرف وحركة رؤوس الأموال تؤثر سلباً على ثقة المستثمر.

□ **هل ترون الملكيات العائلية عائقاً أمام تطور المؤسسات في المنطقة؟**

ليس بالضرورة. فهذا يعتمد على طريقة الإدارة وكيفية فصل الملكية عن الإدارية والعمل على مأسسة الإدارة. وهناك مؤسسات عائلية في غاية النجاح.

□ **معظم شركات "كيبكو" مدرجة في البورصة. لكن لديكم تمركز في الملكية، هل طبقتم مبدأ الفصل بين الملكية والإدارة؟ وهل نعتبر أنه أصبح لديكم بنية مؤسسات متينة؟**

□ لدينا بنية مؤسساتية قوية، ونسعى لأن تصبح هذه البنية أقوى يوماً بعد يوم. فلا حدود للتطور. ولدينا ميزة مهمة وهي أننا بنينا ثقافة تجمع بين الملاك الرئيسيين وفريق الإدارة، إذا يقف المالك رئيساً للشركة، ونحن متفقون على تطبيق ستراتيجية العمل والتوجّهات. وهذا ما خلق ديناميكية مميزة في العمل.

□ **ماهي أهم التحديات التي تواجه "كيبكو" في السنوات المقبلة؟**

□ لدينا استثمارات موزعة على بلدان عديدة في المنطقة، وبالتالي فإن تطوّر وتميّز هذه الاستثمارات مرتبط بشكل أساسي بمستقبل المنطقة؛ لكن تنوّع استثماراتنا وتوزعها من حيث القطاعات والبلدان يعطينا حماية قوية ضد التقلبات والمخاطر. والتحدي الآخر هو الاستمرار بتطبيق الستراتيجية التي تبنيناها في الأعوام الماضية وتطويرها وتسريع نتائجها.

□ **ما هي أهم إنجازاتك الشخصية في الشركة؟**

□ انضممت إلى الشركة منذ 12 عاماً. وقد تمكّنا خلال هذه المدة من تنفيذ الستراتيجية التي وضعت من قبل المساهمين الرئيسيين والإدارة، وكانت ستراتيجية طموحة جداً. وحققنا في فترة قصيرة نسبياً إنجازات عديدة. فالشركة لم تحقق أية خسارة منذ 12 عاماً. كما تمكّنا من تنمية قيمة استثمارات المساهمين. فجميع شركاتنا تربح، وجميعها زادت قيمتها السوقية في الأعوام الأخيرة. وإذا أخذنا الشركة الوطنية للاتصالات على سبيل المثال نرى أنها بدأت برأس مال قدره 100 مليون دولار، وأصبحت قيمتها السوقية الآن أكثر من 3 مليارات دولار. ولدينا الكثير من الأرباح غير المحققة في ميزانيتنا ناتجة عن نمو قيمة استثماراتنا في الشركات التابعة.■

وزير المالية المغربي فتح الله ولعلو:

بدأنا بقطاف ثمار الإصلاح

بيروت - باسم كمال الدين

الانفتاح، الإصلاح والاستقرار، 3 عناوين رئيسية تكوّن ملامح الاقتصاد المغربي الحديث. فالبلد الذي كان سبّاقاً في انتهاج سياسات التحرير، انخرط بقوة في دائرة الاندماج بالاقتصاد العالمي عبر اتفاقيات وشراكات عدة كان آخرها اتفاق التبادل الحر ما بين المغرب والولايات المتحدة الأميركية.

إصلاحياً، كان المغرب سباقاً في اعتماد برنامج طموح للإصلاح الاقتصادي والمالي. وليبقى الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي هو السمة البارزة خلال العشرية الأخيرة بموازاة معدلات تضخم منخفضة وسياسة مالية حذرة باعتراف صندوق النقد الدولي لم تغفل الإصلاحات الهيكلية في الاقتصاد المغربي الجانب الاجتماعي، إذ تمّ بذل جهود كبيرة لتحسين الظروف الاجتماعية انطلاقاً من رؤية المملكة بأن الغاية الأساسية لأي برنامج إصلاحي تكمن في تحقيق التنمية المستدامة.



على الرغم من إشادة صندوق النقد الدولي بالاستقرار الاقتصادي الذي حافظ عليه المغرب طوال الأعوام العشرة الأخيرة، فإن بعض الخبراء الاقتصاديين يشيرون إلى ضغوط يمارسها الصندوق لتحرير سعر العملة المغربية. لكن وزير المالية والخوصصة في المملكة المغربية **فتح الله ولعلو** أكّد في حديث لـ"**الاقتصاد والأعمال**" أن "عبارة ضغوط غير واردة، إذ أن طبيعة علاقتنا سليمة مع صندوق النقد الدولي". ويضيف "لسنا في موقع أو موقف قد يؤدي إلى ضغوط من قبل صندوق النقد. فالعلاقات المؤسساتية مع الصندوق انتهت في العام 1993 جرّاء الإصلاحات التي انتهجها المغرب والتحكم وتحقيق الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي، ما جعلنا في موقع مريح، كما يمكن القول أننا أحرزنا في الأعوام الأخيرة تقدماً ملحوظاً في تحرير المبادلات وسعر الصرف خصوصاً في ما خصّ المبادلات ذات الطابع المالي والاستثمارات وإلى حد كبير بالنسبة للمبادلات التجارية. إلا أننا في حالة حوار مستمرة مع صندوق النقد الدولي الذي اصدر مؤخراً تقريراً حول تطور الاقتصاد الوطني المغربي، وقد بيّن المحللون تقييماً إيجابياً بالنسبة لتطور الأمور على الصعيدين الاقتصادي والمالي".

عندما يلقي صندوق النقد الدولي بظلاله على الحلبة المالية في أي بلد، تحوم التساؤلات حول قيمة العملة الوطنية لهذا البلد. لكن يبدو أن هذه المسألة محسومة في المغرب في ضوء تشديد **ولعلو** على واقعية سعر صرف الدرهم المغربي.

سعر الصرف حقيقي

ويوضح وزير المالية المغربي "إذا نظرنا إلى بعض المؤشرات الاقتصادية الأساسية، نجد أن معدل التضخم لم يتجاوز 1,5 في المئة خلال السنوات الخمس الماضية، كما تم حصر عجز الموازنة العامة في حدود 3 في المئة. أما الاحتياطات بالعملات الأجنبية فباتت تفوق المديونية الخارجية، وتغطي أكثر من 13 شهراً من قيمة الواردات. انطلاقاً من هذه المعطيات، نعتبر أن المغرب يتقدّم بشكل تدريجي في تحرير سعر الصرف، ونعتقد أن مستوى التحرير المحقّق متقدم ومقبول. كما أن السعر الحالي للعملة الوطنية حقيقي ومعقول ويعكس حقيقة تطور المبادلات المالية والتجارية. ونأخذ في الاعتبار في التعامل مع هذه المسألة العبرة من تجارب بعض بلدان أميركا الجنوبية وروسيا. ويجدر التنويه هنا بأن الأعوام الماضية شهدت تحسناً في مداخيلنا الخارجية لاعتبارات ثلاثة هي: المداخيل السياحية، تحويلات العاملين المغاربة في الخارج الذين يوظفون أموالهم في استثمارات عائلية أو صغيرة

ومتوسطة، وأخيراً الاستثمارات الخارجية المباشرة أو المرتبطة بعملية الخصخصة وتحديداً خصخصة قطاعي الاتصالات والتبغ".

■ سعر الصرف حقيقي نسبياً ونسعى في تحريره لتجنّب تجربة دول أميركا اللاتينية

■ عبارة "ضغوط صندوق النقد" غير واردة في المغرب

■ برنامج الإصلاح راعى محدودي الدخل وتمّ تخصيص 11 في المئة من الناتج المحلي لتخفيف الأعباء الاجتماعية

■ شمولية الإصلاح ■

تعود التجربة المغربية في مجال الإصلاحات المالية والاقتصادية إلى أوائل التسعينات مع انتهاج المملكة ستراتيجية الانفتاح لتحقيق الاندماج بالاقتصاد العالمي. ويشير وزير مالية المغرب إلى أن "الإصلاح الاقتصادي يكتسي أهمية خاصة في ظل انفتاح المغرب على الاقتصاد العالمي وتحرير المبادلات مع كل البلدان الأورو – متوسطية والولايات المتحدة والبلدان العربية. كما يشكل خياراً ستراتيجياً بالنسبة للمغرب في ظل مناخ دولي يتّسم بمزيد من التنافسية وتحرير التجارة الخارجية والعمل على استقطاب استثمارات مباشرة وطنية ودولية".

ويشير الوزير **فتح الله ولعلو** إلى أنه "تمّ اعتماد إصلاحات جوهرية في مختلف الميادين وأهمها: تحديث الإطار القانوني المنظّم للأنشطة الاقتصادية والتجارية، تعاون الجماعات المحلية والمجتمع المدني لتنفيذ بعض العمليات كمحاربة الأمية وتشجيع المشروعات الصغيرة وإنجاز برامج طموحة في ميدان الخصخصة". كما طاول الإصلاح الإدارة عبر القيام بإصلاح هيكلي للقطاع العام بدعم من البنك الدولي والاتحاد الأوروبي بهدف تأمين استخدام أمثل للموارد المتاحة وتطوير الموارد البشرية في مجال الوظيفة العمومية".

– ويرتدي الإصلاح الاقتصادي والمالي المغربي طابعاً اجتماعياً بامتياز، إذ يشدّد **ولعلو** على أن "الغاية المثلى لكل برنامج إصلاحي هي خلق الظروف الكفيلة بالتنمية المستدامة وخلق ثروات جديدة لفائدة كافة المواطنين خصوصاً الفئات المحرومة". ويضيف أنه" في إطار سياسة التنمية التي ينتهجها المغرب، فإن البرنامج الحكومي ركّز ضمن أهدافه الرئيسية على القضاء على الفقر وتحسين استفادة المواطنين من خدمات البنية التحتية والوصول إلى الخدمات الاجتماعية الأساسية".

وفي هذا الصدد، يشير وزير المالية المغربي إلى أن "الحكومة المغربية رصدت خلال السنة الجارية ميزانية خاصة للمساعدات الاجتماعية بلغت نسبتها نحو 11 في المئة من الناتج المحلي".

وفي ما خصّ النظام الضريبي، يقول **ولعلو**: "قمنا بإصلاح جذري للنظام الضريبي على مراحل عدّة. فأدخلنا في الثمانينات الضرائب الكبرى مثل الضريبة على القيمة المضافة وضريبة الدخل وضريبة الشركات ورسوم التسجيل والدمغة. وفي التسعينات، عملنا على توسيع الوعاء الضريبي وقاعدة الجباية ما ساعدنا على تقليص معدلات الضرائب. أما المرحلة الثالثة التي نمر بها حالياً فترتكز إلى خلق نوع من التجانس بين مكونات الضرائب ما يؤدي ابتداء من العام المقبل إلى تحضير قانون شامل للضرائب".



■ المصارف بانتظار المستثمرين ■

يؤكد الوزير **فتح الله ولعلو** على أن القطاع المصرفي المغربي بات جاهزاً لاستقطاب الاستثمارات بعد حزمة من الإصلاحات والاندماجات التي شهدتها السوق المصرفية. فيوضح أنه "جرى أيضاً تعزيز الأمن المالي للبلاد بإنجاز إصلاح شامل للنظام المالي والمصرفي. وبات المحلّلون يدركون بأن القطاع المصرفي المغربي يتّسم بالسلامة والمناعة. وقد قمنا بإصلاحات مهمة في هذا القطاع، فتمّ منح البنك المركزي استقلالية كاملة في ممارسة الرقابة كما هو حاصل في البلدان المتقدمة، كما نفّذنا الإصلاحات المتعلقة بالبورصة والسوق المالية لتقوية إمكانية المراقبة وتوفير الثقة والشفافية في هذا القطاع. وكان لدينا نقطة ضعف تمكّنا من تخطيها تتمثل في مصاعب تواجهها بعض المؤسسات التمويلية التابعة للدولة، فقمنا بإصلاحها وتخصيص بعضها وإعادة هيكلة بعضها تمهيداً للخصخصة. وقد شهد العام الماضي ظاهرة تمركز للمصارف ما يعكس الحاجة إلى مصارف كبرى. وفي الوقت عينه، نشهد انفتاحاً على المستثمرين الأجانب الذين يريدون الدخول إلى هذا القطاع".

■ المغرب: قطباً للتصدير ■

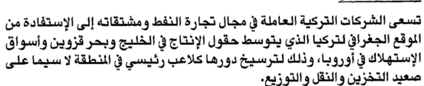
يُعرب **ولعلو** عن طموح المغرب في أن يصبح قطباً للتصدير في اتجاه الأسواق الأوروبية والعربية والأفريقية. ويضيف أن "المغرب نهج لتحقيق هذا الهدف ستراتيجية شاملة لتحرير تجارته الخارجية، عن طريق إبرام اتفاقيات للتبادل الحر، ترمي لتنويع شركائه التجاريين، وتحقيق اندماج أفضل للاقتصاد المغربي في الاقتصاد العالمي، بالإضافة إلى مراجعة شاملة للتعرفة الجمركية، لتبسيطها، وتحرير أنظمة الصرف. وفي السياق ذاته، وضع المغرب مجموعة من التدابير الهادفة إلى تأهيل النسيج الاقتصادي الوطني، ودعم الصناعات المغربية، وتأهيلها لمواجهة المنافسة، من خلال تخفيف الضغوط العقارية، وعصرنة الجهاز الإنتاجي، وتطوير البيئة الاستثمارية لاستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة". وأوضح أن "الإطار العام لتشجيع الاستثمارات شهد مؤخراً تحولاً نوعياً، عبر خلق مراكز في المناطق للتعامل مع المستثمرين بهدف تخفيف المركزية وتبسيط الإجراءات".■

مؤشرات مشجّعة أهمها معدل تضخم لا يتجاوز 1,5 في المئة وعجز موازنة أقل من 2 في المئة واحتياطات أجنبية تفوق المديونية الخارجية

محمت حباب رئيس شركة دلتا للمشتقات النفطية

نتطلع إلى شركاء عرب في قطاع الخدمات النفطية

إسطنبول – مراد أفي



تسعى الشركات التركية العاملة في مجال تجارة النفط ومشتقاته إلى الإستفادة من الموقع الجغرافي لتركيا الذي يتوسط حقول الإنتاج في الخليج وبحر قزوين وأسواق الإستهلاك في أوروبا، وذلك لترسيخ دورها كلاعب رئيسي في المنطقة لا سيما على صعيد التخزين والنقل والتوزيع.

وتعتبر شركة "دلتا" للمشتقات النفطية إحدى أهم الشركات التركية العاملة في هذا المجال إذ تمكّنت رغم حداثة نشأتها نسبياً من التحول إلى "شركة عالمية للخدمات النفطية والدخول في مشاركات مع كبريات الشركات الدولية" كما يقول رئيس مجلس الإدارة محمت حباب في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال". ويشير إلى أن "دلتا" تمكنت من توسيع نشاطها ليشمل بعض جمهوريات آسيا الوسطى والعراق وإيران ولبنان. كما نوّعت هذا النشاط ليشمل إنشاء المرافئ النفطية، وشبكات النقل والتوزيع وصناعة الغاز. وتتطلع حالياً إلى تعزيز وجودها في المنطقة العربية من خلال إقامة شراكات مع رجال الأعمال العرب. وهنا الحوار:

□ **كيف تطورت أعمال شركة "دلتا للمشتقات النفطية"؟**

□ تأسست الشركة في العام 1980 مؤمنة بدور تركيا في قطاع النفط نظراً لموقعها الستراتيجي على مقربة من أهم البلدان المنتجة. وبدأت الشركة أعمالها في 1984 ببناء أول منشأة عائمة لتخزين النفط في البحر الأبيض المتوسط مقابل ساحل اسكندرون جنوب شرق تركيا. وتركّزت أعمال الشركة في حينه على إعادة تصدير النفط الوارد من شمال العراق. وسرعان ما أدى نجاح هذه العملية إلى بناء ميناء نفطي على سواحل خليج اسكندرون بالقرب من مصب أنابيب النفط الخام العراقي التابعة لمشروع أنابيب الـBTC.

وفي منتصف التسعينات أنشأت شركة "دلتا" أحد أضخم خزانات الغاز الطبيعي المسيّل (LPG) على سواحل المتوسط، ثم أقامت الشركة شبكة توزيع لهذه المادة في أنحاء تركيا تضمّنت مصنعاً لتعبئة قوارير الغاز إضافة إلى وسائل أخرى لتوزيعه بكميات تجارية، وما لبث نجاح أعمال الشركة أن أثار اهتمام شركات النفط العالمية فتمّ بيع مصنع تعبئة الغاز إلى مجموعة موبيل/بريتش بتروليوم في العام 1997.

وفي مرحلة لاحقة، وسّعت الشركة أعمالها في مناطق جغرافية جديدة فأنشأت مخازن للنفط على سواحل جمهورية جورجيا، ثم حصلت على رخصة للبيع بالتجزئة داخل تركيا، ما سمح لها ببناء شبكة لتوزيع المشتقات النفطية في العام 2001، وبذلك تحولت شركة دلتا إلى إحدى أكبر شركات الخدمات النفطية العاملة في المنطقة، وهي تتطلع إلى متابعة مسيرة نموّها عبر تطوير فرص تجارية جديدة في إطار بنيتها الإدارية وعدد من الأهداف المحددة.

وبهذا تكون شركة دلتا قد تحوّلت إلى شركة عالمية للخدمات النفطية تعمل مع كبار الشركات الناشطة في قطاع النفط إقليمياً على مستويات الإنتاج والتعاملات التجارية، لا سيما في مناطق عملها وهي الساحل الشرقي للبحر الأبيض المتوسط، ومنطقة



إحدى محطات "دلتا" في تركيا

الشرق الأوسط وبحر قزوين ومنطقة شرق البحر الأسود.

أما بالنسبة لنشاطات الشركة، فتشمل سلسلة متكاملة من الخدمات النفطية مثل عمليات التخزين والنقل والتوزيع والتسويق. وهذه الخدمات المتكاملة مكّنت الشركة من ترسيخ موقعها التنافسي في مواجهة الشركات النفطية الأخرى. وستتابع "دلتا" استثماراتها في مناطق عملها بهدف الحفاظ على موقعها في مختلف المجالات التي تعمل بها وذلك من خلال توفير المهارة والمعرفة في هذه الأسواق خصوصاً مع انتشار مكاتبها في كل من اسطنبول وبغداد وطهران وبيروت وباكو وتبليزي.

□ ما هي الستراتيجية التي تعتمدها الشركة لتحقيق أهدافها؟

□ لا بدّ من الدخول في تحالفات وشراكات للوصول إلى تحقيق هذه الأهداف، خصوصاً في ظل اتجاهات العولمة وتزايد المنافسة. فهذه التحالفات والشراكات ليست خياراً مرحلياً بل أصبحت بمثابة حاجة ستراتيجية. ولهذا تنوي "دلتا" الدخول في شراكات ستراتيجية مع شركات عالمية تعمل في القطاع نفسه بما يسهم في ترسيخ ودعم تواجدها خصوصاً في منطقتي الشرق الأوسط وبحر قزوين والبحر الأسود من خلال خدماتها المتكاملة. والأهم هو أن الشركة تسعى إلى زيادة حجم تعاملاتها التجارية في هاتين المنطقتين.

أما على الصعيد الداخلي في تركيا، فتسعى "دلتا" إلى تنمية شبكة توزيع المشتقات النفطية على صعيد تجارة التجزئة، وتضم هذه الشبكة حالياً أكثر من 300 محطة وقود موزعة في أنحاء البلاد، مستفيدة من النمو الكبير في الطلب على المشتقات الذي يتوقع أن يصل إلى نحو 5 في المئة سنوياً، بسبب بروز جيل من الشباب الذي يتمتع بالديناميكية التي من شأنها أن تنعكس على تحسين المستوى المعيشي لديهم وبالتالي على ارتفاع في مبيعات السيارات. ولذلك تتوقع شركة "دلتا" افتتاح بين 70 و 75 محطة محروقات جديدة في العام 2004 وأن تستمر في هذا الإتجاه لاحقاً. وإيماناً من الشركة بمستقبل هذه السوق، قررت تخصيص جزء كبير من مواردها المالية لتطوير أنشطتها في سوق التجزئة للمشتقات النفطية داخل تركيا.

أما التطوّر الثاني المهم في مسار أعمال شركة "دلتا" للعام 2004، فيكمن في إطلاق المرحلة الثانية من ميناء "بوتي" النفطي في جورجيا



مرفأ بوتي في جورجيا المملوك لشركة "دلتا"

تمتلك "دلتا" 300 محطة وقود في تركيا وستفتتح 75 محطة جديدة

تعتبر "دلتا" أكبر شركة لنقل المشتقات النفطية في شمال العراق

والذي من المتوقّع أن يضاعف الطاقة التصديرية الحالية لهذا المرفأ خلال الربع الثالث من السنة. ومن المتوقّع أن تخلق هذه الخطوة فرصاً جديدة أمام شركات النفط العاملة في المنطقة بحيث يصبح هذا الميناء أهم موقع في سوق المشتقات المكررة في جورجيا، وذلك لجهة قدرته على شحن هذه المنتجات عبر جورجيا من اذربيجان، وتركمنستان وكازاخستان التي تشكّل اكثر المناطق النفطية نمواً في العالم.

□ كيف تنظرون إلى إمكانات تطوير أعمال الشركة في المناطق التي تعمل فيها حالياً؟

□ تعتبر "دلتا" أكبر شركة لنقل المنتجات النفطية المكرّرة في شمال العراق، وقد اكتسبت خبرة طويلة في قطاع النفط العراقي. فالعراق يمتلك ثاني أكبر الاحتياطيات النفطية في العالم ولم يتم تطوير هذه الاحتياطيات على مدى 13 عاماً. لذلك فإن هذا البلد يتمتع بإمكانات كبيرة لناحية تزويد منطقة شرق المتوسط والخليج بالنفط، كما أن هذا القطاع سيخلق فرصاً استثمارية عدة في العراق. نحن لدينا النية لدفع استثماراتنا في قطاعي النفط والطاقة في هذا البلد خصوصاً أن العراق لا بدّ وأن يستعيد موقعه الرائد على الخارطة الاقتصادية في المنطقة.

من ناحية منطقة بحر قزوين، تسعى الشركة إلى متابعة عملياتها الاستثمارية فيها لأنها إحدى المناطق النفطية النامية في العالم. فهي تحتوي حالياً على ما يوازي 4 في المئة من احتياط النفط العالمي، وهذا الرقم مرشح للإرتفاع مع تزايد تدفق الاستثمارات. فالنمو المتوقع في هذه المنطقة يدفع "دلتا" للإلتزام بتطوير البنى التحتية فيها للإفادة من الفرص المتوقّعة.

وعلى صعيد تركيا، فكما ذكرنا نحن ملتزمون بزيادة حصتنا في سوق المحروقات خصوصاً أن تركيا برزت مؤخراً كأحد أهم بلدان المنطقة وأكثرها ديناميكية، وأنها تتمتع بمستقبل واعد. ومع التحرر المتوقع في الأسواق وتطبيق القوانين الجديدة المتعلقة بقطاعي النفط والطاقة وإعادة فتح خط أنابيب كركوك وشيحان، ستشكل تركيا إحدى أهم الأسواق الاستثمارية في المنطقة خلال السنوات المقبلة.

□ كيف ترون آفاق التعاون مع البلدان العربية؟

□ بصفتي رئيساً للهيئة اللبنانية التركية للأعمال، لا يسعني إلا أن آمل بتوسيع وتعزيز علاقات التجارة والأعمال مع البلدان العربية. ومن البديهي أيضاً أن أعمل على ترويج المشاريع التجارية الإنمائية في المنطقة المحاذية لتركيا وذلك لأننا نعمل بشكل مكثّف داخل العراق ولأننا أقمنا علاقات وطيدة وقديمة مع بعض البلدان العربية لا سيما النفطية منها.

لكن، وبسبب موقعنا الجغرافي، توجّهت نشاطاتنا من الشرق نحو الغرب ولم يكن لدينا الكثير من التعاون مع دول الخليج العربي، ونحن نتطلع إلى توسعة نشاطاتنا التجارية في قطاع الخدمات النفطية المتكاملة من خلال المزيد من الحوار مع البلدان العربية. هذا ما دفعنا في الآونة الأخيرة إلى رعاية مؤتمرات اقتصادية عربية في مناسبات عدة وذلك بهدف دفع الحوار المستمر القائم بين العاملين في هذا القطاع.

من ناحية أخرى، تتوقع "دلتا" أن توفّر ليبيا فرصاً مهمة للأعمال بعد عودتها إلى الساحة الدولية وتسعى إلى المساهمة في خطط ليبيا للإنعاش الإقتصادي. ■



من اليمين: د.عبدالله الدردري، د.راتب الشلاح، الوزير د.محمد الحسين وحاكم مصرف سورية المركزي د. بشار كبارة

المؤتمر المصرفي السوري

ترحيب حكومي بالانتقادات وتأكيد العزم على الإصلاح

دمشق - زينة أبو زكي

الإصلاح في سورية خيار لا رجعة عنه، وتطوير القطاع المصرفي محور أساسي في السياسات الحكومية لتعزيز مساهمته في تمويل الدور المتنامي للقطاع الخاص الذي بات يسهم بنحو 60 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، تلك كانت الرسالة التي حرص رئيس مجلس الوزراء السوري المهندس محمد ناجي العطري على توجيهها إلى المشاركين في "المؤتمر المصرفي السوري حول تمويل القطاع الخاص: فرص وتحدّيات"، الذي عُقد في مركز إيبلا للمؤتمرات في العاصمة السورية يومي 26 و27 أيار / مايو الماضي.

تميّز المؤتمر الذي نظّمته الجمعية البريطانية السورية واتّحاد غرف التجارة والصناعة السورية، وشهد مشاركة واسعة من ممثلي المصارف والبنوك ورجال الأعمال المحليين والعرب والأجانب، بقدر كبير من الصراحة من قبل المشاركين في انتقاد بطء عملية الإصلاح في القطاع المالي والمصرفي، الأمر الذي دفع بوزير المالية السوري د. **محمد الحسين** إلى الرد قائلاً: "إننا نسير في عملية الإصلاح وتحديداً إصلاح القطاع المالي والمصرفي واعتماد آليات السوق، وفق خطة مدروسة وبشكل تدريجي، وحققنا إنجازات مهمة خلال السنوات القليلة الماضية تمثّلت بإقامة مصارف خاصة وفصل الإدارة عن الملكية واتخاذ قرار بإنشاء سوق للأوراق المالية 2000". وقال **الحسين**: "لكن لدينا ظروفنا ومشاكلنا ونتوقع من المشاركين في المؤتمر عدم الاكتفاء بتكرار الحديث عن المشاكل التي بات الجميع يعرفها، بل تقديم رؤية واضحة ودقيقة للحلول وآليات العمل". واعتبر وزير المالية السوري أنّ "مجرد طرح الأمور بهذه الشفافية والصراحة يعني أنّ هناك تغييراً حدث في سورية في كافة المجالات".

وكان رئيس مجلس الوزراء السوري المهندس **محمد ناجي العطري** قد خاطب المؤتمر مؤكداً على "عزم القيادة السورية على تطوير وتفعيل دور القطاع الخاص"، وتوقّع أن ترتفع مساهمته في النشاط الاقتصادي مستقبلاً مع الاندماج التدريجي لسورية في الاقتصاد العالمي ومع التوسّع المتوقّع والضروري للاستثمار الخاص السوري والخارجي في الاقتصاد الوطني".

وأعلن **العطري** أنّ "الحكومة قررت عدم التوسّع في حجم القطاع العام الصناعي والتركيز على إصلاحه لتمكينه من التنافس بكفاءة في سوق منفتحة محلياً وعالمياً مع إفساح المجال للقطاع الخاص للتوسّع والدخول في مجالات كانت محتكرة من قبل القطاع العام".

منبر للتفاعل

وشكّل المؤتمر من خلال جلساته الست، منبراً لتفاعل وجهات نظر كل من سورية والمؤسسات الدولية والقطاع الخاص والمصرفيين السوريين والأجانب؛ فقد أكّد رئيس هيئة التخطيط د. **عبد الله الدردري** على أن سورية تنحو للتعامل بكفاءة مع الاقتصاد العالمي بشكل منفتح مرتكزة بذلك على عناصر أساسية كتحقيق الكفاءة الاقتصادية والعدالة الاجتماعية وعدالة التوزيع والتنمية البشرية وضمان الاستدامة البيئية وتحقيق الأمن القومي على قاعدة السلام العادل والشامل. ولفت **الدردري** إلى أنّ دور الدولة في الاقتصاد السوري في تطوّر مستمر بما يتناسب مع خطط التنمية، وتوقّع أن يشهد الاقتصاد السوري خلال السنوات المقبلة نمواً كبيراً لا يقل عن 6 في المئة سنوياً.

أمّا وزير التجارة والاقتصاد السوري، د.**غسان الرفاعي** فاعتبر أنّ اللقاء مهماً لبحث تمويل القطاع الخاص والتجارة

بوجود مؤسسات مالية كبيرة ومصرفيين دوليين. وأعلن أنه تمّ الاتفاق مع بنك الاستثمار الأوروبي على فتح خط ائتمان بقيمة 40 مليون يورو يتجدد تلقائياً؛ وفي حين قلل **الرفاعي** من تأثير قانون محاسبة سورية، أشار إلى أنّ سورية لن تُسلّم بالأمر الواقع وستستمر في الحوار والبحث عن البدائل، كما أعلن عن التوجه إلى تعزيز التعاون مع الاتّحاد الأوروبي في المجال الاقتصادي.

رأي القطاع الخاص

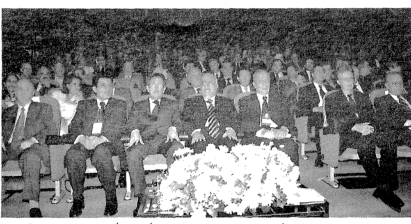
اعتبر رئيس اتّحاد غرف التجارة والصناعة السورية ورئيس مجلس إدارة بنك سورية والمهجر **د. راتب الشلاح** أن قطاع المصارف والتأمين وسوق الأوراق المالية ونشاطات التحويل هي من أكثر الموضوعات والعوامل تأثيراً على القطاع الخاص.

ونوّه **الشلاح** بالخطوة الجريئة والمهمة التي اتّخذتها الحكومة بالسماح بتأسيس المصارف الخاصة، معتبراً أنها ستشكّل منعطفاً مفصلياً في تكوين منظومة العمل المصرفي السوري ومؤشراً جديداً لما سيواكبه ويتبعه من ظهور مؤسسات مالية أخرى تعتبر ضرورية لاستكمال متطلبات النظام المالي الفعّال والقادر على احتضان ودعم المنهج التنموي المطلوب؛ وأشاد بالتصميم الحكومي على عملية الإصلاح التي تشكّل جوهر عملية التغيير الشامل والعميق.

وأكّد **الشلاح** أنّ سورية تعيش اليوم مرحلة متميّزة بطموحاتها وتطلعاتها الكبيرة تتجسّد في شراكة حقيقية بين الحكومة والقطاع الخاص وجميع الأطراف المعنية بالتنمية، حيث تلعب المصارف دوراً محورياً ومهماً.

من جهته شدّد رئيس الجمعية البريطانية السورية **د. فواز الأخرس** على أهمية المؤتمر في إعطاء فكرة واضحة للمشاركين عموماً وللأجانب منهم تحديداً عن الإصلاح الذي يتمّ في سورية، وعبّر **الأخرس** عن أمله في أن يُسهم المؤتمر بإقامة علاقات عمل بين المشاركين، وأن يُسهم كذلك في التوصل إلى رؤى مشتركة بين الحكومة والقطاع الخاص المحلي والأجنبي حول القضايا المتعلقة بالإصلاح.

أمّا سفير بريطانيا في دمشق **بيتر فورد** فأشاد بدور الحكومة السورية في دعم الاقتصاد وزيادة الشراكة مع العالم الخارجي، لافتاً إلى أن المشاركة الواسعة من الخبرات البريطانية في هذا المؤتمر تظهر مدى اهتمام أوروبا وخصوصاً بريطانيا بسورية وببرنامجها في التطوير والتحديث وبإمكاناتها الكبيرة، وأكّد أنّ الكثيرين يتعاطفون مع أهداف سورية في التطوير.



الرئيس العطري يتوسط د. فواز الأخرس، د. محمد الحسين وصافي أبو دان (من اليمين)، ود. راتب الشلاح وبيتر فورد

البيئة المناسبة

رؤية المؤسسات المالية للعمل المصرفي في سورية شكلت محوراً رئيسياً في مختلف الجلسات، حيث ركّز المشاركون على الدور المحوري للمصارف والمؤسسات المالية والاستثمارية في تفعيل دور القطاع الخاص، مشددين على ضرورة توفير البيئة المناسبة لعمل هذه المؤسسات. واعتبر رئيس المديرين العامين في بنك الكويت الوطني **إبراهيم دبدوب**: "أن التمويل ضروري لكنه غير كاف لنمو القطاع الخاص". وأشار إلى "ضرورة تأمين البيئة المناسبة للتمويل والاستثمار الخاص، وتطرّق إلى موضوع "الإصلاح والتحدّيات التي تواجهه".

أمّا رئيسية قسم الشرق الأوسط في بنك الاستثمار الأوروبي **جين مكفرسن** فأبدت استعداد البنك لتقديم المساعدات المالية والفنية لدعم عملية الإصلاح في سورية وخصوصاً في المجال المالي والمصرفي. وأشارت إلى استعداد الاتحاد الأوروبي لتقديم المساعدات التي تسهم في تعزيز دور القطاع الخاص في سورية وإزالة العقبات التي تعرقل نشاطه وتحقق المزيد من الانفتاح.

■■■

محمد ناجي العطري: الإصلاح خيار لا رجعة عنه، وتطوير القطاع المصرفي محور أساسي

■■

د. محمد الحسين: المشاكل معروفة والمطلوب تقديم اقتراحات موضوعية لحلها

■■■

الجلسة الساخنة

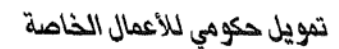
شهدت الجلسة الختامية للمؤتمر نقاشاً صريحاً وساخناً حول تجربة المصارف الخاصة ودورها والأطر التشريعية والتنظيمية التي تحكم نشاطها وعلاقاتها مع الأجهزة الحكومية المعنية ومع المصارف الأجنبية. فقد دعا عضو مجلس إدارة الجمعية البريطانية السورية ورئيس اللجنة المصرفية والاقتصادية في الجمعية **فيصل القدسي** إلى "ضرورة التحوّل إلى اقتصاد السوق"، مشدداً على الحاجة الملحة والمستمرة لوضوح الرؤية والهدف بعيداً عن التردد أو البطء.

ومن جهته انتقد المحامي وأستاذ القانون في كلية الحقوق في جامعة دمشق **د. جاك حكيم** التشريعات الحالية غير الواضحة التي تفتقد إلى الدقّة في التطبيق. وطالب **حكيم** بتطوير البيئة التشريعية بما يكفل استقرار القوانين ويحقق مصالح القطاع الخاص ويوفّر الحماية له.

ومع أنّ الانتقادات المباشرة والحادة شكّلت مفاجأة لبعض المشاركين، إلّا أنّ وزير المالية السوري **د.محمد الحسين** اعتبر أنّ "مجرد طرح الانتقادات بهذه الشفافية تدل على أنّ سورية قطعت شوطاً كبيراً في التغيير وأنها تعمل بجد وليست نائمة كما يقول البعض". وقال **الحسين**: "إنّ سورية تُدرك الصعوبات والتحدّيات والمشاكل وتسعى جاهدة لتجاوزها"، ودعا المشاركين إلى أن "يقدموا أفكاراً واقتراحات محددة تُسهم في بلورة حلول للمشاكل الموجودة وعدم الاكتفاء بالانتقاد". ■

برنامج الصادرات السعودية
طلبات تمويلية بـ 4 مليارات ريال

"يركّز برنامج الصادرات السعودية حالياً على مراجعة عمليات يصل حجمها إلى نحو 4 مليارات ريال سعودي تتعلّق بتمويل صادرات سعودية إلى بلدان عربية وأجنبية، منها: مصر، السودان، اليمن تركيا والجزائر وغيرها؛ كما يشير مدير عام البرنامج **إبراهيم بن محمد المفلح**، وذلك رقم ملفت إذا ما قورن بمجمل العمليات التمويلية المعتمدة من قبل البرنامج والتي لم تتعد مبلغ 970 مليون ريال سعودي خلال السنوات الثلاث الماضية.



تمويل حكومي للأعمال الخاصة

حول طبيعة عمل البرنامج يقول **المفلح**: "إنّ البرنامج، هو النافذة التي تقدّم ضمانات وتمويل قروض للمصدّرين السعوديين، ويتمّ وضع الشروط اللازمة وآليات العمل من قبل مجلس إدارته. فنحن هنا نتحدث عن أموال عامة حكومية، ولكن ذلك لا يعني بأننا لا نتحلى بالقدر الكافي من المرونة التي تتطلبها طبيعة العمل التجاري. فالموافقات اللازمة تصدر خلال أقل من أسبوع إذا توفّرت المعلومة المطلوبة من قبل المصدّر السعودي".

وعن مصادر التمويل وكفايتها، قال: "نحن جزء من الصندوق السعودي للتنمية ومواردنا المالية حتى الآن متوفّرة والحمد لله. وقد خصصت لتمويل صادرات سعودية إلى أكثر من 18 دولة، شملت: شاحنات، مضخّات، بتروكيميائيات، حديد، أجهزة ري، مقطورات، أنابيب، مواد كبريتية، كابلات، بلاستيك، أجهزة كهربائية ومشاريع رأسمالية". وأضاف أنّ البرنامج على "تماس دائم مع احتياجات المصدّرين السعوديين والأسواق المحتملة للصادرات السعودية. فاهتمامنا بالسودان على سبيل المثال، ينبع أساساً من اهتمامات المصدّر السعودي به. وقد أمسى لدينا الآن اعتمادات لضمان صادرات إلى السودان بحدود 300 مليون ريال سعودي، وتمّ توقيع اتفاقيات مع بعض المصارف السودانية، وهناك اتفاقيات أخرى قيد الإعداد للمساهمة في تسهيل عمليات تمويل التبادل التجاري.



إبراهيم بن محمد المفلح

خدمة الضمان

وعن تمويل الصادرات السعودية إلى العراق يقول مدير عام البرنامج: "إنّ الأمور في العراق لا زالت مقتصرة على الاستفسارات من دون أن تتعداها إلى عمليات تمويلية. ولكن، وبما أننا نتحدث عن أسواق محفوفة بالتحدّيات، أود الإشارة إلى خدمة جديدة باشرها البرنامج منذ 6 أشهر تقريباً تتمثل بخدمة تأمين التمويل وضمان الصادرات وتغطية المخاطر التي يمكن أن تواجه المصدّرين السعوديين من قبل المستوردين. وحتى الآن وقّعنا 9 بوالص ضمان صادرات بنحو 93 مليون ريال سعودي تشمل نحو 98 مستورداً في 17 بلداً حول العالم. والميزة الأساسية لهذه الخدمة أنّ معظم المستفيدين منها حتى الآن مؤسسات متوسطة الحجم".

إجراءات معقّدة

وكان برنامج تمويل الصادرات السعودية محط إنتقاد من قبل رئيس مركز تنمية الصادرات السعودية **د. عبد الرحمن الزامل**، على هامش ندوة إستضافتها غرفة الرياض الشهر الماضي، "من حيث إصراره على ضمان حقه كاملاً، وطلب ضمانات مُبالغ فيها من المستوردين، وإجراءات طويلة، والرد المتأخر على أغلب الطلبات، وعدم وضوح التكاليف المالية مبكراً للمصدّر والمستورد، وفترة التمويل غير واضحة على الرغم من وجود بعض المعلومات والنشرات، وتحديد حصص صغيرة للأسواق التقليدية كالدول العربية".

وطالب **الزامل** صندوق التنمية السعودي "أن يتحمّل المخاطر وألّا يتحججوا بأنّ الأموال يجب حمايتها. فإذا كان الهدف حماية الأموال فحفظها في مؤسسة النقد أفضل، مع أنّ الجميع على علم بالخسائر الفادحة التي تتحملها أموالنا العامة في المضارب الدولية".

ورأى "أنّ الأوضاع الحالية لعمليات تمويل الصادرات السعودية لا تسير بشكل انسيابي وتحد بالتالي من عملية تواصل المنتجات السعودية مع العالم الخارجي وانتشارها؛ فمن دون برامج التمويل وصلت الصادرات السعودية إلى نحو 40 مليار ريال سنوياً، وسيرتفع هذا الرقم بنسبة 30 في المئة في حال توافرت له مصادر التمويل المرنة. ورأى أنّ مجالس إدارة برامج التمويل غير نشطة.

وقال **الزامل** أنّ الحكومة الأميركية تقدّم إعانات بنحو 4 مليارات دولار سنوياً بشكل غير مباشر للصادرات الأميركية، موضحاً أنه إذا كان معيار النجاح الوحيد للمؤسسات التمويلية العربية هو ضمان بقاء الأموال فإنّ تركها في البنوك أفضل". ■

عمليات التمويل المعتمدة منذ بدء نشاط البرنامج (حزيران/يونيو 2001)

نوع العملية	عدد العمليات	مبلغ التمويل (مليون ريال)	عدد الدول المستفيدة	نوعية الصادرات
تمويل مباشر	17	434،64	7	شاحنات، مضخّات، بتروكيميائيات، حديد، أجهزة ري، مقطورات، أنابيب، مواد كبريتية، كابلات، بلاستيك، أجهزة كهربائية ومشاريع رأسمالية
خطوط تمويل	24	534،07	11	
الإجمالي	41	968،71	18	

عمليات تأمين التمويل وضمان الصادرات منذ بدء تقديم الخدمة (أيلول/سبتمبر 2003)

عدد الوثائق	الصادرات المتوقّعة (مليون ريال)	عدد المستوردين المشمولين	الدول المشمولة
9	93،11	98	17

الملتقى الاقتصادي العربي الألماني السابع:

التجارة تنمو والاستثمارات تراوح مكانها



برلين – د. إبراهيم محمد

شكّل الملتقى الاقتصادي العربي الألماني في دورته السابعة التي عُقدت في مقرّ اتّحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية في برلين يومي 3 و4 حزيران/يونيو الماضي، فرصة لبحث تعزيز العلاقات بين الدول العربية وألمانيا، بحيث لا تقتصر على التبادل التجاري ولتشمل إقامة المشروعات المشتركة والاستثمار المباشر، بالإستفادة من تزاوج الخبرة والتقنية الألمانية ورأس المال العربي. وطالب المشاركون بتفعيل الاتفاقيات الموقّعة بين الجانبين الألماني والعربي لا سيما في مجالات تشجيع الاستثمار. وتميّز ملتقى هذا العام بحضور كثيف تجاوز 700 مشارك من المسؤولين ورجال الأعمال العرب والألمان يتقدّمهم الشيخ فهيم بن سلطان القاسمي، وزير الاقتصاد والتجارة في دولة الإمارات العربية المتحدة، وسكرتير الدولة في وزارة الاقتصاد والعمل الألمانية د.الفرد تاكي Dr.Alfred Tacke، ورئيس مجلس الغرف الصناعية والتجارية السعودية عبد الرحمن الجريسي، ورئيس اتّحاد غرف التجارة والصناعة الإماراتية سعيد سيف بن جابر السويدي؛ كما تميّز الملتقى بالمشاركة الواسعة لدولة الإمارات العربية المتحدة باعتبارها الشريك الأساسي في تنظيم الملتقى في دورته السابعة الذي تولّت تنظيمه غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية واتّحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية بالتعاون مع اتّحاد الغرف العربية ومجموعة "الاقتصاد والأعمال". شملت أعمال الملتقى إضافة إلى الجلسات العامة 9 ورش عمل تناولت مختلف أوجه وفرص التعاون العربي الألماني لا سيما ما يتعلّق منها بنقل التكنولوجيا وتشجيع الاستثمارات المشتركة. وتمّ تخصيص ورشة عمل للعلاقات الإماراتية الألمانية وورشة أخرى لإعمار العراق.


من الجلسة الافتتاحية

المتحدّثون في الجلسة الافتتاحية ركزوا في كلماتهم على ضرورة تجاوز العقبات التي تحول دون إعطاء العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية مزيداً من الزخم. وفي هذا الإطار دعا المدير العام لاتّحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية د.مارتين فانسليبين Dr. Martin Wansleben، صنّاع القرار الألمان إلى إعطاء طموحات البلدان العربية نحو التقدم والازدهار اهتماماً أكبر. كما أكّد على أهمية تكثيف الحوار العربي الألماني وجعله أحد أهم محاور الحوار بين الشرق والغرب.

وتطرّق رئيس مجلس إدارة الغرفة ووزير التعاون الاقتصادي والتنمية الألماني سابقاً كارل ديتر شبرانغر Carl- Dieter Spranger إلى التحسّن الذي تشهده العلاقات التجارية لألمانيا مع البلدان العربية لا سيما مع دولة الإمارات العربية المتحدة التي سجلت تجارتها زيادة بنسبة 30 في المئة مؤخراً. ودعا إلى تفعيل الاتفاقيات الموقّعة بين ألمانيا والدول العربية في مجال حماية الاستثمار ومنع الازدواج الضريبي من أجل تحريك عجلة الاستثمارات المباشرة التي لا تزال ضعيفة.

وتحدّث سفير دولة الإمارات العربية المتحدة وعميد السلك الديبلوماسي العربي في برلين محمد علي الزرعوني في كلمته عن أهمية توجيه التعاون الاقتصادي العربي الألماني لتأهيل الشباب وحل مشكلة البطالة وتحقيق الرفاهية. وذكر أن الاستثمارات المشتركة لم تحقق تقدماً ملموساً رغم توقيع عدد من الدول العربية لاتفاقات مع ألمانيا بهذا الشأن. وعلى ضوء ذلك دعا الزرعوني إلى معالجة العقبات التي تحول دون ذلك من قبل صُنّاع القرار العرب والألمان.

ووصف سكرتير الدولة في وزارة الاقتصاد والعمل الألمانية د.الفرد تاكي Dr. Alfred Tacke ملتقى هذا العام بأنه تاريخي إذ يأتي في فترة تسعى فيه البلدان العربية وألمانيا لتحقيق هدف مشترك يتمثل في إعادة السيادة للعراق. وأشار تاكي إلى أنّ أفضل سُبل التطوّر الاقتصادي تقوم على التعاون

الإقليمي في إطار مناطق اقتصادية مشتركة تجمع بين أوروبا والعالم العربي. وأشار إلى أن ألمانيا ستقوم بدور بنّاء في مجال تخفيض الرسوم الجمركية وإلغاء الدعم عن السلع الزراعية من أجل تسهيل دخول المنتجات العربية إلى السوق الأوروبية. وفي مجال الإصلاحات قال **تاكي** إن ألمانيا والبلدان العربية بحاجة إلى المزيد منها ولو على مستويات مختلفة. وذكر أن القطاع الخاص ينبغي أن يشكل محور النشاط الاقتصادي كونه المحرك الأساسي لعملية التنمية. وأشاد وزير الاقتصاد والتجارة في دولة الإمارات العربية المتحدة الشيخ **فهيم بن سلطان القاسمي** بالعلاقات العربية الألمانية التي تقوم على الاحترام المتبادل، مشيراً إلى أن الدور الألماني البنّاء في مجلس الأمن تجاه قضية العراق عزّز من مكانة ألمانيا لدى العرب. وأضاف أن العلاقات العربية الأوروبية عريقة ولا يمكن لبعض الأعمال الإرهابية أن تحجب الدور الحضاري الذي لعبه العرب في الحضارة الإنسانية. وعلى صعيد العلاقات الإماراتية الألمانية دعا **القاسمي** إلى تشجيع الاستثمار المشترك لا سيما وأن الإمارات تسعى منذ سنوات لتعزيز تواجدها في السوق الألمانية من خلال المساهمة في شركات ألمانية عدّة من بينها شركة فولكسفاغن وتطرّق **القاسمي** إلى اجتماعات اللجنة الاقتصادية المشتركة في 2 حزيران/يونيو في برلين والتي تمّ خلالها الاتفاق على قيام الطرفين بتكثيف الجهود لتعزيز التعاون في مجالات السياحة والصناعة ونقل التكنولوجيا والتأهيل وتبادل السلع.

ودعا رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة الإماراتية **سعيد سيف بن جابر السويدي** للاستفادة من تجربة ألمانيا في الصناعة وتشجيع القطاع الخاص على التطوير والإبداع. وأشار إلى أن الصناعة الإماراتية حققت خلال السنوات القليلة الماضية تقدماً ملحوظاً بحيث أصبحت علامة "صُنع في الإمارات" من الماركات المعروفة في منطقة الشرق الأوسط. كما تطرّق إلى ميزات الاستثمار في الإمارات والحوافز التي تُقدم لرجال الأعمال الراغبين بالعمل هناك داعياً رجال الأعمال الألمان للاستفادة منها بشكل أكثر.

وبدوره تحدّث رئيس مجلس الغرف الصناعية والتجارية السعودية الشيخ **عبد الرحمن الجريسي** عن التحسّن الذي شهده المناخ الاستثماري في المملكة مؤخراً لا سيما على صعيد حقوق التملّك العقاري للمستثمرين الأجانب وتقديم القروض الميسرة لهم والتي تصل إلى 50 في المئة من قيمة مشاريعهم. كما تطرق إلى الدور المتنامي الذي تلعبه المرأة السعودية في الاقتصاد والحياة العامة. وأدان **الجريسي** العمليات الإرهابية معلناً براءة الإسلام مما يحدث باسمه على هذا الصعيد. وتناول أيضاً الدور الإيجابي الذي تلعبه بلاده في مجال استقرار أسعار النفط انطلاقاً من حرصها على نمو الاقتصاد العالمي.

ودعا الأمين العام للاتحاد العام للغرف

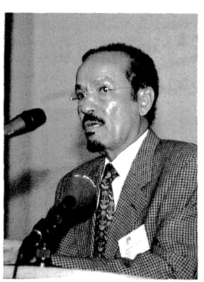


الشيخ فهيم بن سلطان القاسمي وزير الاقتصاد والتجارة في دولة الإمارات العربية المتحدة، ود. ألفرد تاكي سكرتير الدولة بوزارة الاقتصاد والعمل الألمانية أثناء التوقيع على محاضر جلسات اجتماعات اللجنة الاقتصادية الإماراتية – الألمانية المشتركة

الشيخ فهيم بن سلطان القاسمي



د.مارتين فانسليبين Dr. Martin Wansleben، المدير العام لاتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية



عبد الرحمن الجريسي، رئيس مجلس الغرف السعودية

العربية د.إلياس غنطوس، إلى دعم استقرار المنطقة العربية من خلال حَلّ مشكلتي العراق وفلسطين والاستفادة من مقوّمات التعاون التي تكمّل بعضها بين العالم العربي وأوروبا التي تحتل ألمانيا فيها موقع الصدارة على الصعيد الاقتصادي. وطالب **د.غنطوس** بوضع ستراتيجية عربية أوروبية لإعطاء الأولوية للتعاون في مجالات التعليم والاستثمار والمشاريع المشتركة؛ وتطرّق إلى الإمكانات التي تفتحها منطقة التجارة العربية الحرة أمام تعزيز العلاقات العربية الأوروبية.

الاعتماد على الخُبرات المتراكمة

تضمّنت فعاليات الملتقى 9 ورش عمل تناولت واقع وآفاق التعاون العربي الألماني في مختلف المجالات لا سيما على ضوء الخُبرات العملية للمؤسسات والشركات العربية والألمانية. كما عُقدت في إطاره ورشة خاصة بالعراق وأخرى بالتعاون الألماني الإماراتي.

ورشة "تقنيات الطب والصحة" ناقشت التطورات في قطاعي الخدمات الطبية الألمانية والعربية. وتمّ التركيز على آخر التقنيات، إضافة إلى مشاريع مختارة يتمّ التعاون في إطارها على أصعدة التجهيز والتأهيل والتدريب والمعالجة. كما تناولت الورشة أنظمة إدارة المرافق الصحية والتحدّيات التي تواجه قطاع الصحة في العالم العربي وألمانيا وإمكانات التعاون بغية المساهمة في التغلّب عليها.

وتناولت ورشة "الاتصالات والمعلوماتية" مجالات الإبداع والتطوير التي تقدمها الإنترنت وخدمات الاتصال الهاتفي لا سيما في مجالي الخدمات والتعليم ونقل المعارف وتبادلها، وهنا تمّ التركيز على التجربة الناجحة لدولة الإمارات العربية المتحدة والدور الذي لعبته الشركات الألمانية في إرساء القاعدة الأساسية للبنية التحتية



د. خالد راجح شيخ



سعيد سيف بن جابر السويدي، رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة الإماراتية

هناك وفي مقدمتها شركة سيمنس. كما تناولت الورشة مستقبل تقنيات الاتصال على المدى المنظور وميزاتها على صعيد التوفير في تكاليف إقامة الشبكات وتقديم خدمات إضافية بأسعار أنسب. وركّزت ورشة "الطاقة" على أحدث المشاريع في عدد من الدول العربية؛ ويخص بالذكر منها مشاريع الكهرباء التي تعتمد على مشتقات البترول وعلى الطاقات المتجددة كالرياح. وهنا تم استعراض بعض ما توصلت إليه الصناعة الألمانية في هذه القطاعات وفوائد الاعتماد عليها في مجال البيئة. كما تمّ استعراض مشاريع الخصخصة في كل من ألمانيا والبلدان العربية وفرص الاستثمار فيها للشركات ورجال الأعمال من الطرفين. كما تمّ التطرّق إلى فرص التمويل المتاحة عن طريق البنوك المحلية والدولية.

وفي ورشة "البنية التحتية" تمحور النقاش حول عدد من المشاريع المطروحة للاستثمار في مجال النقل والإنشاءات لا سيما تلك المتعلقة ببناء وتحديث السكك الحديدية كوسيلة نقل اقتصادية وذات أهمية فريدة في حل مشاكل الازدحام في المدن وتسهيل حركة التجارة والاستثمار بين مناطق البلد الواحد وبينه وبين البلدان المجاورة والعالم. وفي هذا الإطار تمّ استعراض بعض جوانب تجربة ألمانيا وإمكانات الاستفادة منها عربياً. وفي إطار البنية التحتية كذلك عُقدت ورشة "المياه والبيئة" التي تمحورت حول توفير مياه الشرب لمختلف المناطق ومعالجة مياه المجاري وتنقيتها وإعادة استخدامها لأغراض الزراعة. وفي هذا الإطار تمّ التطرّق إلى أهم التقنيات الألمانية المستخدمة في مجال إدارة الموارد المائية والحفاظ عليها بشكل يتمّ من خلاله الحفاظ على البيئة وعلى تجديد هذه المصادر وتطويرها. وهنا تمّ التأكيد على أهمية ذلك في المنطقة العربية كونها من المناطق التي تعاني من قلة مصادر المياه وضعف تنظيم عمليات استهلاكها في الري والاستهلاك المنزلي والصناعي.

وفي مجال آخر أُقيمت ورشة عمل خاصة بـ"أنظمة الأمن والسلامة" على ضوء الطلب المتزايد عليها في أسواق الشرق الأوسط التي أصبحت إحدى أهم أسواق هذه الأنظمة خلال السنوات القليلة الماضية. وقد تناولت الورشة محاور عدة أهمها أنظمة الأمن الخاصة بالمؤسسات العامة والمطارات ومحطات وسائل النقل الأخرى؛ كما تناولت عدداً من المشاريع الرائدة التي تمّ تطبيقها على هذا الصعيد في عدد من هذه المؤسسات بالتعاون مع شركات ألمانية ناشطة في تطوير الأنظمة المذكورة.



ورشة البنية التحتية

وعـالجت نـدوة "الـتـجـارة والخدمـات" أنظمة التسويق في منطقة الشرق الأوسط وسبل تطويرها لزيادة التبادل التجاري وتشجيع الاستثمار. وهنا تمّ استعراض أهم التطوّرات الإيجابية في قوانين التجارة في معظم البلدان العربية ونتائج ذلك على حركة البضائع ورؤوس الأموال. واحتل موضوع الميزات التي تقدمها المناطق الحرة لاسيما في الإمارات العربية المتحدة حَيِّزاً واسعاً من نقاش الورشة. وقد تمّ التداول في دور هذه المناطق على صعيد توطين الصناعات وتطويرها لخدمة الأسواق المحلية والمجاورة. ولاحظ المشاركون ازدياد دورها في منطقة الشرق الأوسط والتوجهات الجديدة لإقامة مناطق حرة مشتركة بين دول المنطقة. كما تمّ استعراض دور منطقة التجارة العربية الحرة في تنمية التبادل التجاري العربي مع العالم والفرص التي تفسحها للشركات الألمانية.

أمّا ورشة "فرص الخصخصة والاستثمار وتمويل المشاريع" فركّزت على مناخ الاستثمار في المنطقة العربية وألمانيا على ضوء التشريعات والأنظمة الاستثمارية إضافة إلى وسائل وإمكانات التمويل من قبل البنوك والمؤسسات المالية. كما تداول المشاركون فرص الاستثمار في أوروبا على ضوء عملية توسّع الاتحاد الأوروبي شرقاً. وفي مجال الخصخصة تمّ استعراض خُبرات بعض الدول كالسعودية وألمانيا الشرقية سابقاً والدروس المستقاة من تجارب أخرى.

وخصص الملتقى ورشة خاصة بالتأهيل تحت عنوان "التعليم والتدريب المهني" على أساس أن ذلك أحد أهم مقومات المستقبل لا سيما في البلدان العربية التي يشكل الشباب وصغار السن النسبة الأكبر من سكانها. وفي سياق ذلك حظي التأهيل الذي يجمع بين بالتعليم النظري والتطبيقي أو ما يُسمّى التعليم المزدوج على اهتمام خاص في الندوة. وهنا تم التطرّق إلى خُبرات ألمانيا الغنية على هذا الصعيد وإمكانات الاستفادة منها أيضاً عبر وسائل الاتصال الحديثة وفي مقدمتها الإنترنت.


كارل ديتر شبرانغر، رئيس مجلس إدارة الغرفة ووزير التعاون الاقتصادي والتنمية الألماني


محمد علي الزرعوني، سفير دولة الإمارات العربية المتحدة وعميد السلك الديبلوماسي العربي في برلين

العلاقات الإماراتية الألمانية

تناولت الورشة الخاصة بالعلاقات الإماراتية الألمانية التطوّر السريع الذي تشهده هذه العلاقات لا سيما في مجال الصادرات الألمانية. وبفضل هذا التطوّر أصبحت الإمارات، من أبرز الدول المستوردة من ألمانيا في المنطقة. وتناولت الورشة كذلك محاور عدة أبرزها فرص الاستثمار الصناعي في المناطق الحرة وإمكانات التصدير إلى أسواق منطقة الشرق الأوسط انطلاقاً من الإمارات. كما تناولت جوانب التعاون الأخرى وسُبل تطويرها من خلال تفعيل الاتفاقات الموقّعة بين الطرفين على صعيد ضمان الاستثمار ومنع الازدواج الضريبي. وناقشت الندوة كذلك مواضيع أخرى مثل سوق العمل وميزاتها على صعيد التأهيل وضآلة تكاليف العمالة مقارنة بألمانيا. وخلص المشاركون إلى ضرورة تشجيع الاستثمارات المشتركة ودعمها بحيث يمكن للإمارات الاستفادة من التقنية الألمانية. وبحيث تستفيد ألمانيا من رؤوس الأموال الإماراتية في إقامة المشاريع الصناعية المعتمدة على المواد الأولية المتوفّرة في الإمارات ومنطقة الخليج.

ورشة العراق: تفاؤل بانفراج الوضع

حظيت ورشة العمل الخاصة بالتعاون مع العراق باهتمام عدد كبير من المشاركين. أمّا محاورها فركّزت على عملية إعادة إعمار العراق مع التركيز على بعض القطاعات وفي مقدمتها البنية التحتية. وهنا تمّ البحث في فرص التعاون بين الشركات العراقية والألمانية على أساس أنّ الأخيرة سبق ولعبت دوراً مهماً في تطوير البنية المذكورة قبل الحرب لا سيما في مجالات الطاقة والنقل والمياه. ولوحظ من خلال النقاش أنّ عدداً من الشركات الألمانية مهيأة للعمل في العراق



المصدر: وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتّحادية – برلين



عبد العزيز المخلافي الأمين العام لغرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية



د. الياس غنطوس، الأمين العام لاتحاد الغرف التجارية والصناعية والزراعية في البلاد العربية

حالما يسمح الوضع الأمني بذلك. وفي هذا السياق طالب بعض المتحدثين بتقديم ضمانات إضافية لدعمها في توجهاتها هذه. وفي سياق آخر اشتكى رجال الأعمال العراقيين من صعوبات الحصول على تأشيرة دخول إلى ألمانيا ما يشكّل أحد العوائق بالنسبة لتعزيز علاقاتهم مع نظرائهم الألمان. ودعا هؤلاء إلى تسهيل إعطاء التأشيرات من خلال التنسيق بين الغرف التجارية ووزارة الخارجية الألمانية. وتطرّقت الورشة كذلك إلى موضوع ديون ألمانيا على العراق إذ أكد الجانب الألماني ممثلاً بوزارة الاقتصاد والعمل أنّ الحكومة الألمانية على استعداد لشطب 50 في المئة منها بشرط أن تقوم الدول الدائنة الأخرى بخطوات مماثلة وفقاً لما ذكره المستشار الألماني غيرهارد شرودر مؤخراً.

آراء في الملتقى

حسين النويس، "الإمارات القابضة"

"شكل الملتقى فرصة كبيرة للقاء رجال الأعمال العرب والألمان لا سيما رجال الأعمال من الإمارات التي هي شريك في ملتقى هذا العام. وأعتقد أنّ تمثيل الشركات الألمانية كان متنوّعاً وواسعاً بحيث غطى رغبات معظم المشاركين على صعيد البحث عن شركاء".

كريغور كارتاليان، شركة فيلهلم سين لوسائل الاتصال

"معظم الحاضرين من الجانب العربي هم من الإمارات والسعودية. تمنيت لو حضر رجال أعمال من ليبيا والجزائر والأردن بشكل ملموس لأننا مهتمون بالعمل في هذه البلدان. لكن رغم تركيز الملتقى على بعض البلدان فإنه كان جيداً إضافة إلى أنّ الحضور غطى قطاعات كثيرة".

سام هازنر، "بريدج ميديا"

"توقّعت حضوراً أكبر من الدول العربية لاسيما وأنّ عدداً منها لديه مشاريع يمكن الاعتماد على الشركات الألمانية في تنفيذها مثل ليبيا والجزائر والكويت وغيرها. أتمنى أن تشهد الملتقيات المقبلة حضور مشاركين من كلّ دولة عربية".

د. يورغن هولتس، "هولتس للاستشارات"

"أعتقد أنّ ملتقى هذا العام تميّز بحضور أوسع يعكس تزايد اهتمام الجانبين بتعزيز التعاون الاقتصادي؛ ويبقى أن يتمّ مواكبة هذا الاهتمام من قبل السياسيين الذين ينبغي عليهم المبادرة إلى تأطير هذا الاهتمام من خلال عقد الاتفاقات واتخاذ الخطوات التي تساعد على تحريك عجلة الاستثمار المباشر والتجارة والخدمات بين الجانبين بشكل أفضل".

توبياس دامن، "بانك دي زد فرانكفورت"

"بالنسبة لنا هذا أهم ملتقى عربي ألماني رغم ضعف تمثيل البنوك فيه. حبذا لو راعت الملتقيات القادمة هذه الثغرة لأنّ الخدمات المالية مهمة جداً لدفع التعاون الاقتصادي. وأعتقد أنّ الفرصة مؤاتية الآن للفت نظر البنوك العربية والألمانية إلى التعاون بشكل أفضل لمواكبة تطوير العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية".■

لماذا لا ينعقد الملتقى في عاصمة عربية؟

منذ انطلاقة الملتقى الاقتصادي العربي الألماني قبل سبع سنوات يحاول العرب إيصال رسالة إلى الألمان مفادها أننا نريد إقامة علاقات تتجاوز الطابع التجاري إلى الاستثمار والتصنيع وتقديم الخدمات. غير أنّ هذه الرغبة لم تتُرجم على أرض الواقع حتى اليوم إذا استثنينا عدداً محدوداً من المشاريع في بعض الدول كـ: تونس، مصر، الإمارات والسعودية. في هذه الأثناء تستمر الصادرات الألمانية إلى المنطقة العربية بالنموّ لتزيد من حدّة العجز التجاري العربي مع ألمانيا الذي بلغ نحو 7,2 مليارات يورو خلال العام الماضي مقابل 2,3 مليار يورو العام 2000؛ كما أنّ الاستثمارات الألمانية في المنطقة العربية تراوح مكانها في الوقت الذي يكثر فيه الحديث عن استثمار رؤوس أموال عربية مهمة في أسهم الشركات الألمانية خلال السنوات القليلة الماضية. ويتمّ هذا في الوقت الذي يستثمر الألمان بقوة في شرق أوروبا والصين وعدد من البلدان الأخرى في شرق آسيا وأميركا اللاتينية. وإن دل ذلك على شيء، فعلى عدم إحاطة الشركات الألمانية بمناخ الاستثمار الجيد في معظم الدول العربية.

ومع الاعتراف بالدور المهم للملتقى الاقتصادي العربي الألماني الذي أصبح أهم منصة للحوار بين الطرفين لابدّ من الملاحظة أنه لم يستطع حتى الآن ترويج البلدان العربية أمام الشركات الألمانية كما ينبغي. ومما لا شك فيه أنّ أحد أسباب ذلك يعود إلى أنّ انعقاده تمّ حتى الآن في برلين دون أية عاصمة عربية. وبغضّ النظر عن أهمية برلين لملتقى كهذا، فإنّ أية عاصمة عربية تصلح مكاناً له مثلها. ومن المؤكّد أنّ استضافته من قبل إحداها سيكون فرصة لزيادة التمثيل العربي الرسمي والخاص في فعالياته لا سيما وأنّ هذا التمثيل كان ضعيفاً حتى الآن مقارنة بإمكانات وفرص الأسواق العربية. كما سيدفع المزيد من رجال الأعمال العرب للمشاركة فيه إذا أخذنا في الاعتبار أنّ حضورهم إلى عاصمة عربية أسهل منه إلى برلين بسبب صعوبات الحصول على تأشيرات الدخول إلى ألمانيا. وبالمقابل لن يشكّل انعقاد الملتقى في أحد البلدان العربية عائقاً للمشاركين الألمان كونهم يحصلون بسهولة على تأشيرات الدخول إليها.

وسيشكل انعقاد الملتقى في عاصمة عربية كذلك فرصة أوسع لترويج مناخ الاستثمار في البلدان العربية تجاه الجانب الألماني بشكل أفضل سيما وأنّ هذا الترويج سيحصل جزئياً على أرض الواقع. ويزيد من أهمية ذلك أنّ عدداً مهماً من ممثلي الشركات الألمانية الذين يحضرون فعاليات الملتقى في برلين لم يسبق لهم أن زاروا المنطقة العربية ليطلعوا بشكل مباشر على المناخ المذكور.■



العطري يتوسط من اليسار: د. راتب الشلاح، الوزير كورشاد توزمان، محمد صالح الملاح، طورغوث دويران رئيس مجلس رجال الأعمال السوري التركي

ملتقى الشراكة السورية التركية
زراعة المناطق الحدودية بالخضروات بدل الألغام

حلب - يارا عشي

بحضور رئيس مجلس الوزراء السوري المهندس محمد ناجي العطري، ووزير الدولة التركي لشؤون التجارة الخارجية كورشاد توزمان وبمشاركة نحو 1100 رجل أعمال سوري وتركي، نظّمت غرفة تجارة وصناعة حلب نهاية شهر أيار/مايو الماضي ملتقى الشراكة السورية التركية، وقد شكّل الملتقى بمستوى الرعاية وكثافة الحضور، مؤشراً على تنامي العلاقات السورية التركية على الصعيدين السياسي والاقتصادي. كما جاء ترجمة للزيارة التاريخية التي قام بها الرئيس السوري بشار الأسد إلى تركيا مطلع العام الجاري والاتفاق على إقامة منطقة تجارة حرة بين البلدين يُتوقع أن يُعلن عنها نهاية هذا العام، وإقامة مراكز تجارية حدودية، إضافة إلى تطوير مشاريع زراعية مشتركة في الأراضي الحدودية التي كانت مزروعة بالألغام.

شكّل الملتقى فرصة لبحث عشرات المشاريع المشتركة بين رجال الأعمال السوريين والأتراك، وعُلم أنه تمّ الاتفاق من حيث المبدأ على 17 مشروعاً في قطاعات مختلفة، كما تمّ الترويج لخمسة مشروعات ضخمة في مجالات صناعة النسيج والفنادق والإسمنت والصناعات الغذائية.

توزّعت أعمال الملتقى على ست ورش في قطاعات الصناعات الغذائية، النسيج، الصناعات الهندسية، السياحة والمجمعات التجارية، الألبسة الجاهزة، إضافة إلى الصناعات الكيميائية والإسمنت. وقد خاطب المهندس **محمد ناجي العطري** الملتقى مؤكداً على أهمية التعاون الإقليمي والتنسيق المشترك كضرورة تحتّمها مقتضيات الواقع. وأشار إلى أن مسيرة التعاون المشترك بين سورية وتركيا قطعت أشواطاً متقدمة على مختلف الصعد الاقتصادية والسياسية والثقافية. ودعا المؤسسات الحكومية في البلدين إلى اكتشاف آليات تطوير هذه المسيرة وسبل تنميتها وتفعيلها من خلال البرامج والمشاريع والشراكات والمبادرات الجادة.

وقال **العطري** إن حجم المبادلات التجارية بين البلدين تضاعف وازداد عدد الشركات التركية المستثمرة في سورية، كما ازداد عدد المستثمرين السوريين في تركيا. واعتبر أن علاقة البلدين أمام مرحلة جديدة من مراحل الشراكة التي يجب توسيعها وإغنائها من خلال نقلة نوعية واتخاذ إجراءات في مقدمها إقامة منطقة التجارة الحرة بينهما وتطوير مشروعات زراعية مشتركة في المناطق الحدودية وإنشاء مراكز

تجارية وبوابات عبور.

وفي هذا الملتقى، الذي ضمّ أيضاً 650 رجل أعمال سوري، ألقى وزير الدولة لشؤون التجارة الخارجية التركية **كورشاد توزمان**، كلمة قال فيها: "إن العلاقات بين البلدين وصلت إلى الذروة وإن هذا الملتقى هو تعبير عن الاهتمام بتعزيز العلاقات السياسية والاقتصادية والتجارية والاستثمارية، وقال إن الهدف المرحلي هو زيادة حجم التبادل التجاري ليصل إلى 2 مليار دولار".

وذكر **توزمان** أن العلاقات التجارية بين البلدين لا تزال محدودة، وهذا الأمر يتطلب تنشيط التجارة الحدودية وإقامة مناطق حرة وتسهيل الإجراءات المصرفية وتخفيض الرسوم في مجالات النقل والجمارك وإزالة جميع العراقيل التي تقف في وجه تطوير نشاط رجال الأعمال في البلدين.

وأيّد ذلك رئيس اتحاد غرف التجارة السورية **د. راتب الشلاح** مشيراً إلى أنه على الرغم من أن التبادل التجاري بين سورية وتركيا هو الأكبر والأهم بين بلدين متجاورين في المنطقة، إذ وصل إلى نحو 33 مليار ليرة سورية، إلا أن مجالات الاستيراد والتصدير أكبر من ذلك بكثير وهي تحتاج لمزيد من الجهد لاكتشاف ما ينتجه البلدين من سلع وتجهيزات.

وشدّد رئيس غرفة تجارة حلب **صالح الملاح** على أن رجال الأعمال في البلدين يشتركون في هدف واحد، هو خلق البيئة التجارية والصناعية والاستثمارية الصحيحة بينهما، معتبراً أن الملتقى يصبّ في خدمة هذا الهدف ودفع العلاقات التجارية الثنائية إلى مستوى الشراكة الحقيقية.

أما رئيس غرفة صناعة حلب **غسان كريّم**، فدعا الى تطوير التعاون الاقتصادي بين سورية وتركيا للوصول إلى بناء ستراتيجية اقتصادية مشتركة، معتبراً أن المستوى الحالي للتعاون بين البلدين لا يفي بالغرض المطلوب. ودعا **كريّم** كذلك القطاع المصرفي السوري والتركي إلى تحمل مسؤوليته في تقديم التسهيلات الائتمانية لرجال الأعمال والمساهمة في تمويل المشاريع المشتركة.

حصيلة مشاريع

توزّع رجال الأعمال من البلدين على ست ورش متخصصة في قطاعات الصناعات الغذائية والهندسية والكيميائية، والنسيج والألبسة الجاهزة والإسمنت، إضافة إلى السياحة والمجمعات التجارية. وشهد الملتقى أكثر من 1800 لقاء جانبي بين رجال الأعمال الذين توصلوا إلى اتفاقات أولية على 17 مشروعاً مشتركاً في مجالات الإسمنت، الصناعات البلاستيكية، الدهانات والأصبغة، الزيتون وزيت الزيتون، تصنيع وتحضير الحبوب، الأقمشة والألبسة القطنية، مكاتب الخدمات السياحية، المنتجعات السياحية العلاجية، المجمعات التجارية، الفنادق، النقل البري والبحري، صهر وسباكة المعادن، قطع تبديل السيارات، الأنابيب المعدنية، البلاط والرخام وإقامة معارض مشتركة.

وشهد الملتقى البحث في إعلان تأسيس مشروع لإنتاج المواد اللاصقة هو الأول من نوعه في سورية، ومصنع آخر لإنتاج خيوط البوليستر برأس مال يراوح بين 70 – 100 مليون دولار.

كما عرض على المشاركين خمسة مشاريع تقام في محافظة حلب وهي:

– مشروع فندق سياحي (خمس نجوم) يحتوي 260 غرفة مفردة ومزدوجة وأجنحة ديبلوماسية ورئاسية، تقدّر تكلفته الاستثمارية بنحو 18 مليون دولار.

– مشروع الغزل والنسيج لصناعة الجينز بتكلفة 50 مليون دولار.

– مشروع إسمنت بطاقة 1500 طن كلينكر يومياً بكلفة 100 مليون دولار.

– مشروع لإنتاج ملح المائدة بطاقة يومية تقدّر بنحو 100 طن ملح مائدة و50 طن ملح طعام، وتقدر تكلفته الاستثمارية بنحو 8 ملايين دولار.

– مشروع زيت الزيتون بطاقة 5 آلاف طن سنوياً وبتكلفة استثمارية تبلغ 3 ملايين دولار.

.. وحصيلة توصيات

خرج الملتقى في ختام أعماله بجملة توصيات أهمها: ضرورة الإسراع في إنجاز الخطوات المؤدية إلى تحقيق آلية السوق في سورية في مجالات الاستثمار والتسويق والتصدير والتمويل، فتح مكتب في غرفتي تجارة وصناعة حلب ومكتب مماثل في تركيا لمتابعة نتائج أعمال الملتقى والمساعدة على تنفيذ المشاريع التي طرحت، تسيير رحلات جوية مباشرة بين مدينتي حلب واسطنبول، الاستفادة من الخبرات التركية في تطوير القطاع السياحي السوري وبخاصة منطقة الساحل، تبني ستراتيجية تسويق مشتركة بين البلدين للتعاون مع أسوق الاتحاد الأوروبي والأسواق العربية وغيرها من الأسواق العالمية.

العطري: المؤسسات الحكومية مدعوة لتطوير آليات ومبادرات لتعزيز مسيرة التعاون مع تركيا

كورشاد توزمان: الملتقى تعبير عن الاهتمام بتعزيز العلاقات السياسية والاقتصادية، وتيسير أنشطة رجال الأعمال

أكثر من 1800 لقاء جانبي بين رجال الأعمال واتفاقات أولية على 17 مشروعاً مشتركاً

علاقات تاريخية ومستقبلية

تمّ توقيع أول اتفاقية تجارية بين سورية وتركيا العام 1947 يمنح بموجبها كل من البلدين الآخر معاملة الدولة الأولى بالرعاية، وفي العام 1982 وقّع البلدان على بروتوكول لتبادل البضائع.

وشهد التبادل التجاري بين سورية وتركيا نمواً مطرداً منذ مطلع التسعينات، إذ ارتفع من نحو 257 مليون دولار العام 1992 إلى نحو 633 مليوناً العام 2001 ليصل العام الماضي إلى نحو 800 مليون دولار. وكان ميزان التبادل التجاري يميل لصالح تركيا حتى العام 1996 ثم أصبح يميل لصالح سورية حيث تضاعفت الصادرات السورية بحدود 7,5 مرات خلال عشر سنوات.

وعلى الصعيد الاستثماري قامت 13 مؤسسة تركية بإنشاء مشروعات لها في سورية في حين قام أكثر من 730 مستثمراً سورياً بإنشاء مشروعات في تركيا.

وفي ما يخص السياحة فقد بلغ عدد زوار سورية من الأتراك أكثر من 467 ألفاً العام 2002، بينما بلغ عدد السوريين الذين زاروا تركيا نحو 116 ألفاً.

قالوا في الملتقى...

أجمع رجال الأعمال السوريون والأتراك المشاركون في الملتقى في لقاءات مع "الاقتصاد والأعمال" على الفائدة الكبيرة المحققة في مثل هذه الملتقيات على صعيد بلورة المشاريع المشتركة وكذلك على صعيد تنمية العلاقات الاقتصادية والتجارية:

كمال كارتل أوغلو (رجل اعمال تركي)



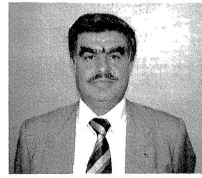
الملتقى هو أحد ثمار تطور العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين. وهو تميّز بعرض مشروعات محددة على رجال الأعمال مثل مشروع تطوير معمل السكر في منطقة جسر الشغور السورية بقيمة 300 ألف يورو، وهو مشروع يثير اهتمامنا. ونتمنى أن يتم تسهيل عبور رجال الأعمال بين البلدين.

محمد شرباتي (رجل أعمال سوري)



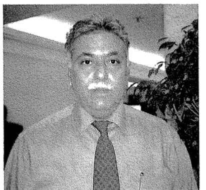
يفترض إيجاد آلية لمتابعة ما تمّ التوصل إليه، سواء على صعيد التوصيات أو الاتفاقيات المبدئية بين رجال الأعمال، لا سيما وأننا لمسنا جدية بالغة من قبل الطرفين في تنفيذ مشروعات مشتركة علماً أن الجانب التركي أبدى اهتماماً أكبر في مشروعات السياحة والإسمنت والنسيج والملابس الجاهزة، مستفيداً في ذلك من توافر المواد الأولية والخبرات واليد العاملة في سورية. ونحتاج إلى الاستثمارات المشتركة لتوفير إنتاج بنوعية جيدة ما يسمح بالتصدير إلى الأسواق الخارجية.

محمد أوتشي أوغلو (رجل أعمال تركي)



نفضّل اللقاءات الثنائية بين رجال الأعمال التي تتم في ورش الملتقى، فهي أكثر جدوى في بلورة مشاريع التعاون من اللقاءات العامة. ونأمل بتخفيف الرسوم الجمركية على السلع والبضائع المتبادلة بين البلدين.

فواز العجوز (رجل أعمال سوري)

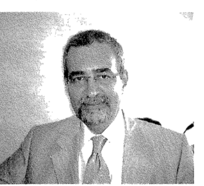


كان الملتقى فرصة جيدة لمناقشة مشروعين مهمين بحضور شريكنا التركي، المشروع الأول يتعلق بتصنيع أجهزة الطاقة الشمسية، والثاني لتصنيع قساطل لتمديدات المياه الصالحة للشرب والتكنوبكس للتدفئة المركزية.

جاك عبد الأحد (رجل أعمال سوري)

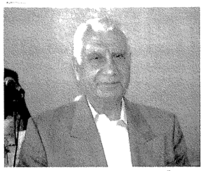
كنّا نعرف مسبقاً رغبة رجال الأعمال الأتراك القوية بإقامة مصانع لإنتاج الألبسة الجاهزة في سورية، وقد تعززت هذه الرغبة بعد الزيارات التي قاموا بها إلى مصانع الألبسة في حلب.

بولانت عثمان (رجل أعمال تركي)



إنها زيارتي الثانية لسورية، ولكن مشاركتنا في الملتقى كانت مجدية كثيراً في عرض مشاريع مشتركة عدّة على رجال الأعمال السوريين في مجال تصنيع وإنتاج الألبسة الجاهزة الرجالية والنسائية، على أن يتم تصدير الإنتاج عبر تركيا إلى الدول الأوروبية.

د. عبد الرزاق عبد الجبار (رجل أعمال سوري)



شكّل الملتقى فرصة جيدة لنا للبحث مع رجال الأعمال الأتراك مشروع إنشاء فندق بسعة 250 غرفة، إضافة إلى 20 موتيلاً من فئة 4 نجوم وبتكلفة أولية تصل إلى 6 ملايين دولار.

أحمد حكمت منصور (رجل أعمال تركي)



لدينا شركة لنقل النفط ومشتقاته مركزها إنطاكية، وقد حرصنا على المشاركة في الملتقى لتنشيط عمليات نقل زيوت الصابون من سورية إلى تركيا.■

طابق رجال الأعمال، صمم بإتقان ليعكس أسلوبك الراقي

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي،
فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه
سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار
إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال
الأعمال. والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس
أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار. هذا فضلاً
عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء
اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن
الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على
المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على
كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.



سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف، صيدلية، وسوبر ماركت.

THE
Executive Club
AT



www.al-bustan.com

شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

المنتدى السعودي الأوّل للتأمين

قانون التأمين يفتح سوقاً بـ 7 مليارات

إيضاحات من "ساما" لإزالة مخاوف الشركات القائمة

بصدور اللوائح التنفيذية لقانون التأمين الجديد في المملكة العربية، تكون قد فتحت أمام الشركات العربية والأجنبية سوقاً ضخمة تقدر بنحو 7 مليارات ريال في العام الأول لبدء تطبيق القانون، مقابل نحو 3,5 مليارات ريال حالياً. كما تكون قد طرحت على الشركات القائمة أو التي تخطط لدخول السوق عشرات التساؤلات والملاحظات المتعلقة ببنود القانون وتطبيقه وكيفية معالجة العديد من القضايا التفصيلية القائمة والمحتملة. وهو الأمر الذي دفع بمؤسسة النقد العربي السعودي "ساما" إلى تنظيم المنتدى السعودي الأوّل للتأمين بالتعاون مع مركز الاستشارات المالية. وشكّل المنتدى الذي عُقد في جدّه الشهر الماضي وحضره نحو 400 ممثل لنحو 150 شركة تأمين محلية وأجنبية، فرصة سانحة أمام شركات التأمين لطرح التساؤلات والملاحظات، التي تولّى المسؤولون في "ساما" الإجابة عليها وتوضيح ما غمض منها، لا سيما تلك المتعلقة بالخُبرات المطلوبة للانتقال من "التأمين المغلق إلى المنفتح"، طرح حصص الشركات للاكتتاب بقيمتها الإسمية وما قد "يتضمنه ذلك من إجحاف بحقوق مساهمي الشركات الأساسيين"، والدور المتوقّع للمصارف، وغيرها..

جدّه - سليم بو دياب

أبرز ما جاء في القانون هو فتح المجال أمام تأسيس شركات التأمين وإعادة التأمين بشرط أن لا يقل رأس المال عن 100 مليون ريال سعودي (نحو 26,6 مليون دولار) بالنسبة للأولى وعن مليون ريال للثانية، إضافة إلى السماح للمصارف بالعمل كوكلاء لشركات التأمين وبيع بوالص التأمين.

توقّع رئيس مركز الاستشارات المالية **باسل الغلاييني** في كلمة ألقاها في الجلسة الافتتاحية للمنتدى "أن يرتفع حجم سوق التأمين السعودية خلال العام الأول للبدء بتطبيق القانون إلى 7 مليارات ريال، وذلك بعد تطبيق التأمين الإلزامي الصحي وأنواع التأمين الأخرى".

أمّا نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **د. محمد الجاسر** فطالب شركات التأمين "بالالتزام بمتطلبات نظام التأمين الجديد، من نسبة توطين الوظائف وخلافه، حتى لا تتعرض للعقوبة التي قد تصل إلى إيقاف تعاملاتها وإخراجها من السوق".

إلى ذلك، توقّع الخبير في المعهد المصرفي الدولي **ديفيد روبرتسن** "أن توفّر صناعة التأمين السعودية ما يراوح بين 10 إلى 12 ألف فرصة عمل للشباب السعودي".

وعلى أثر سلسلة المداخلات التوضيحية التي تضمّنها المنتدى، جرت مناقشات بين ممثلي شركات التأمين والمسؤولين في مؤسسة النقد العربي السعودي "ساما" تمحورت حول الجوانب التنظيمية والمالية والتقنية للقانون.

تنظيم قطاع الشركات

نص القانون على أنّ الحد الأدنى لرأس المال المطلوب لتأسيس أي شركة هو 100 مليون ريال. كما نص على حق أي شركة بالجمع بين ممارسة أعمال التأمين وإعادة التأمين مقابل رسوم الترخيص المستوفاة من "ساما" وقيمتها 25 ألف ريال سعودي. وتناولت المؤسسة قضية رأس المال المودع من قبل الشركات وإمكانية استخدامه في مصاريف إنشاء مكاتب إدارية، فأوضحت "أن هذا المبلغ هدفه أساساً إيفاء ما يترتب على الشركة من التزامات مالية من جراء عملياتها التأمينية؛ ولكن جزءاً من هذا المبلغ من الممكن أن يوفّر تغطية لتلك المصاريف الإدارية".

وفي ما يخصّ كيفية إبراز تاريخ عمليات الشركة وإمكانية انتقال موظّفين من شركة قديمة إلى أخرى جديدة، أوضحت "ساما" أن إبراز تاريخ عمليات الشركات جائز من خلال دراسة الجدوى، شرط أن تتم عبر طرف ثالث بصفة خبير، مثل مكتب استشاري موثوق، كما أن انتقال العاملين هو أمر جائز. ولكن القانون يحظّر الجمع بين عضوية مجلس إدارة في أكثر من شركة تأمين واحدة سواء كانت شركة محلية أم أجنبية.

وأجاز القانون لشركات تأمين سعودية مسجلة في البحرين تملّك أسهماً في شركة تأمين محلية وذلك كمستثمر أجنبي.

... وقطاع الوسطاء

أوضحت مؤسسة النقد العربي السعودي أن شرط الحد الأدنى لرأس المال المحدد لشركات التأمين لا ينطبق على موزّعي خدمات التأمين في المملكة، مبينة أنه لا يحق لهؤلاء الموزّعين ولا لوسطاء التأمين تملّك أسهم في شركات التأمين. وأشارت المؤسسة إلى عدم وجود أي إطار زمني مفروض على شركات التأمين وإعادة التأمين للتقدم بطلباتها إلى "ساما". ومن الممكن حصول وكلاء التأمين على الترخيص لممارسة نشاطاتهم التأمينية حتى قبل تقدم شركات التأمين بطلباتها إلى "ساما".

وكشفت المؤسسة عن إمكانية تعامل



فريق عمل "ساما"

وسيط التأمين مع شركات تأمين خليجية وإقليمية حسب القانون، ولكن لا يجوز لوسيط التأمين الجمع بين نشاطي التأمين وإعادة التأمين بحيث يجب الفصل بين عمولات ورسوم التأمين وإعادة التأمين. كما يسمح للوسيط بتغطية المخاطر من خلال الشركات خارج المملكة بعد إثبات بأنّ عمليته تمت في المملكة وعدم توفّر شركة سعودية لتغطية هذه المخاطر؛ كذلك عليه إدراج هذه العملية ضمن عمليات شركة التأمين المرخّص لها من قبَل "ساما".

... والعاملون في القطاع

تضمّنت اللوائح أيضاً المواصفات المطلوب توافرها لدى العاملين في قطاع التأمين والذين سيخضعون لامتحان الجدارة. ومن هذه المواصفات، حيازة شهادة جامعية و5 سنوات من الخبرة في مجال التأمين أو حيازتهم على جدارة احترافية في هذا المجال، والخضوع لامتحان الجدارة أو تقديم مواصفات موازية لما يتطلبه هذا الامتحان.

وفي الشقّ المالي والتقني فقد تضمنت اللوائح التنفيذية عدداً من النقاط المتصلة بالحماية والادخار على غرار تلك المتعلقة بالتأمين الصحي على سبيل المثال.

دور للمصارف

وفي الإطار التنظيمي أيضاً، ومع تنامي ظاهرة تكامل الأنشطة التأمينية والمصرفية، سمح القانون الجديد للمصارف، بعد حصولهم على الترخيص اللازم من مؤسسة النقد، بالعمل كوكلاء لشركات التأمين، وبيع بوالص التأمين من خلال فروعهم وعبر موظّفيهم الذين عليهم بدورهم الحصول على ترخيص من "ساما" قبل ممارستهم للمهنة. مع العلم أن القانون يمنع المصارف من بيع بوالص تأمين عائدة لشركات غير مرخصة من قبل المؤسسة.

ويرى رئيس مجلس الإدارة ومدير عام شركة "ميدغلف" للتأمين **لطفي الزين** "أن المصارف السعودية لها دور مكمل إن بضمانة وجودها مع شركات التأمين أو باعتماد شبكتها المصرفية لتوزيع وبيع برامج تأمينية أساسية موضبة بشكل سهل ومغر. كما أنه لمؤسسة النقد العربي السعودي خبرة سابقة وناجحة جداً في قطاع المصارف في المملكة، ما يطمئن إلى أن دورها الرقابي سيكون مفيداً جداً في تطوّر قطاع التأمين".

أمّا الرئيس التنفيذي للشركة التعاونية للتأمين **موسى عبد الكريم الربيعان** فقال: "إنّ دور المصارف السعودية مهم ومكمل لدور شركات التأمين، وإن كانت صناعة التأمين مختلفة عن العمل المصرفي ولكل منهما خصوصيته، لا سيما في ما يتعلق بقنوات التوزيع. وقد باشرت بعض المصارف بتأسيس شركات للتأمين".

وأيّد ذلك مدير عام الشركة السعودية العامة للتأمين **نقولا كحيل** مؤكداً: "ضرورة تواجد المصارف السعودية في سوق التأمين، بحيث نشهد تحالفات بينها وبين شركات التأمين وهذا أمر طبيعي ويؤدي إلى تطوير صناعة التأمين ويفتح الآفاق أمامها للوصول إلى الأفراد المستهدفين".

تحدّيات المرحلة الانتقالية

تعتبر المرحلة الراهنة في سوق التأمين السعودية مرحلة انتقالية وتجديداً لشركات التأمين البالغ عددها حالياً 110 شركات. وتوقّع **موسى عبد الكريم الربيعان** أن يتراجع هذا العدد حكماً بموجب اللوائح التنفيذية لنظام التأمين السعودي "والتي حددت بأن تكون شركات التأمين شركات مساهمة عامة. وعليه، إمّا أن تتحوّل هذه الشركات إلى شركات وساطة أو وكلاء لشركات أخرى أو تندمج".

ويلفت **لطفي الزين** إلى أن صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية "تمر حالياً بإحدى أهم مراحلها، كمقدمة لوثبة نوعية وريادية بفضل التشريع المتكامل الذي وُضع مؤخراً للقطاع والقائم على المبدأ التعاوني، في وقت من المتوقع أن تصبح سوق التأمين السعودية أهم وأكبر سوق تأمين في المنطقة العربية". ويشير إلى أن ذلك "لن يتمّ بسهولة، فمن جهة هنالك بعض الحيثيات في اللائحة التنفيذية التي صدرت وأحدثت إرباكاً قوياً لدى العاملين في هذا القطاع، والذين وجدوا أنفسهم أمام تحدّيات عدة إن من ناحية الرسملة أو وجوب اعتماد معايير قياسية محددة للاكتتاب والاحتفاظ، بالإضافة إلى اعتماد برنامج طموح للسعودة".

ويقول **نقولا كحيل**: إنّ "قانون التأمين الجديد بحاجة إلى توضيح بعض النقاط فيه لا سيما المتصل منها بالمساهمين والأمور التقنية". ويعتبر أن "تحدّيات المرحلة المقبلة أمام الشركات تتمثل بتعزيز الخُبرات، بحيث من الأهمية بمكان الاستعانة بخُبرات الشركات الكبيرة، لاسيما وأنّ صناعة التأمين السعودية تمرّ بمرحلة انتقالية من التأمين المغلق إلى التأمين المنفتح".

تخوّف من فترة السماح

وفي حين يشدد رئيس مؤسسة مهنا وشركاه الأكتواري **إبراهيم مهنا** على أهمية اللوائح التنفيذية المنتظرة منذ فترة طويلة، إلاّ أنه يشير إلى "عدم وجود شيء كامل وهذا ما ينطبق على قطاع التأمين السعودي الذي يتطلب مزيداً من الوقت ليتبلور". ويكشف بأن "السعودة والخُبرات يمثلان التحدّي الأساسي أمام قطاع التأمين السعودي، ولكن إذا ما أخذنا المصارف كنموذج عن السعودة نلاحظ بأن التجربة مقبولة، والأمر عينه من الممكن تطبيقه على قطاع التأمين".

ويشير بدوره رئيس مجلس إدارة شركة البحر الأحمر للتأمين السعودية **خلدون بركات** إلى "وجود بعض الأمور التي كانت تتطلب توضيحاً، وقد تمّ توضيحها الآن. وإن كان هذا اللقاء أسّس لعدد من الملاحظات نأمل أن تأخذ بها "ساما" لما فيه من خير لهذه الصناعة في السعودية". ويضيف على صعيد فترة السماح، "لقد أمسى واضحاً الآن بأنّ هذه الفترة تراوح بين 8 و12 شهراً لتسجيل الشركات وترتيب أوضاعها حصراً وليس لتوقيفها". أما **الربيعان** فيكشف عن كون "شركة التعاونية للتأمين تستعد للمرحلة المقبلة منذ العام 2000 تقريباً. وذلك من خلال التدريب المكثف للموظّفين لدينا، والاستثمار في المعلوماتية، والتوسّع المحلي المدروس والتوعية على أهمية التأمين في مجالاته كافة".

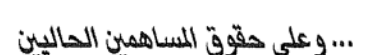
يُذكر أنّ الحكومة السعودية قررت مؤخراً طرح كامل حصتها في التعاونية للتأمين للاكتتاب العام، وذلك كخطوة أولى في إطار تنظيم القطاع. كما أنّ مؤسسة النقد



موسى الربيعان — خلدون بركات — عمر بيلاني



العربي السعودي قد قامت خلال السنوات الثلاث الماضية بتدريب مجموعة من الشباب السعودي ليتولوا مسؤولية قطاع التأمين في المؤسسة وإدارة النظام الجديد للتأمين. وقد شكّلت، منذ ستة أشهر، لجنة تضم مؤسسة النقد والمعهد المصرفي وبعض مراكز التدريب وممثلي شركات التأمين مهمتها وضع سياسات وآليات وبرامج لتدريب الشباب السعودي على العمل في مجال التأمين.



...وعلى حقوق المساهمين الحاليين

إذا كان التحوّل إلى شركات مساهمة عامة يمنح شركات التأمين العاملة في السوق مرونة أكثر في التحرّك وممارسة نشاطها، إلاّ أنّ الإرباك يبدو واضحاً على قادة ومسؤولي تلك الشركات والذي لم تتمكن المؤسسة من تبديده رغم الانفتاح الذي تُبديه لجهة إعادة النظر في بعض الأمور، وذلك في إطار الصلاحيات الممنوحة لها.

ويعلّق **الزين** على هذه المسألة قائلاً: "إنّ طرح حصص الشركات للاكتتاب وبقيمتها الإسمية فيه إجحاف بحق مساهمي الشركات الأساسيين، خصوصاً إذا كان لديها محفظة تأمينية سابقة. كما يتضمن إجحافاً بحق المساهم السعودي الذي سيكتتب غيباً وقد يتعرض لمفاجآت عديدة".

ويرى **الزين** بأنّ "حلاً مثالياً يكمن في اعتماد مبدأ الاكتتاب العام بعد فترة ثلاث سنوات من التأهيل الأولي لكي يصبح للمساهم الجديد خلفية مناسبة قبل الاكتتاب، وحتى تتمكن الشركة من الحصول على المردود الفعلي للأسهم المطروحة. علماً أن أداء الشركات الجديدة في ضوء القانون الجديد قد يختلف تماماً عن أدائها قبل القانون".

ويقول **بركات** بشأن هذه النقطة أن "طرح حصة الشركات للاكتتاب العام، حسب نظام الشركات ونظام التأمين ونظام مجلس الوزراء واللوائح التنفيذية والمفهوم الذي طرحته "ساما"، سيتم منذ اليوم الأول. وهنا يجد معظم المستثمرين بذلك إجحافاً بالقيمة المعنوية لخبراتهم. وهم يطالبون بفترة 3 سنوات لطرح الأسهم تتضمن إضافة علاوة إصدار على قيمة السهم وتأخذ في الاعتبار تاريخ وجودهم في السوق وخبراتهم وبالتالي تكون عادلة بالنسبة إليهم". ويتابع: "أما الشركات التي ليس لها تاريخ في السوق وحديثة الدخول إليها فإذا ما حققت نتيجة جيدة خلال 3 سنوات يحق لها علاوة إصدار. وقد وعدت "ساما" النظر في هذا الموضوع ضمن الصلاحيات التي تتمتّع بها. إلى جانب ذلك،



نيقولا كحيل

لطفي الزين

هناك أيضاً أمور فنية تفصيلية بعضها جرى توضيحه وبعضها ما زال في المنطقة الرمادية. أعتقد بأن الممارسة ستكون كفيلة بتوضيح هذه النقاط، لا سيما بأن "ساما"، على لسان نائب المحافظ **محمد الجاسر**، أظهرت تفهماً كبيراً لها وأبدت استعداداً للتجاوب مع المتطلبات المتصلة بها. كما جرى توضيح الأمور الخاصة بتأمينات الحماية والادخار وكذلك التكافل الإسلامي في التأمين، بحيث أن مؤسسة النقد العربي السعودي ستقوم بتطبيق مفهومها للتأمين التعاوني كما هو منصوص عليه في اللوائح التنفيذية".

ويرى **الزين** أيضاً بأن "هناك دورة تعليمية يجب أن تمر بها الشركات السعودية الجديدة قبل أن تتمكن من السيطرة على نتائجها ضمن المواصفات الجديدة والتي هي ذات وجه متطلب وريادي".

ويقول مدير عام شركة التأمين الوطنية السعودية **عمر بيلاني** بأن "هنالك بعض الشروط التي تفرضها السوق مثل المواصفات العالمية لصناعة التأمين التي لم تتأقلم معها السوق السعودية بعد في ظل غياب أي جهة رقابية في السابق. لكن مؤسسة النقد العربي السعودي تطمئن بالتعاطي بمرونة في ما يخص تطبيق هذه المواصفات. وفي النهاية يجب أن يتحلى كل الأطراف في قطاع التأمين مع مؤسسة النقد العربي السعودي بالإيجابية والعمل معاً لصالح صناعة التأمين في المملكة".

وحول خطوات "ميدغلف" للمرحلة القادمة، يقول **الزين** بأنّ "ميدغلف" "كانت ولا تزال مقتنعة بخيار السوق السعودية وليس بسرّ أننا أُسوة بالعديد من شركات التأمين قطعنا مرحلة متقدمة من تجهيز ملفنا لمؤسسة النقد العربي السعودي التي نأمل أن تمنحنا الترخيص خصوصاً أننا نعتبر أنفسنا من الشركات الرائدة في هذا القطاع وبوجه التحديد في المملكة العربية السعودية".

...ومن المنافسة

ومع انفتاح السوق أمام دخول الشركات العالمية التي بدأت استعداداتها للدخول مع حليف محلي يكون إما شركة تأمين أو مصرف، يُبدي بعض العاملين والمراقبين للقطاع تخوّفاً من احتدام المنافسة في السوق بين الشركات المحلية بخاصة مع تطبيق عدد من التأمينات الإلزامية من جهة، ومن عدم القدرة على مواجهة الشركات العالمية التي تتمتّع بملاءات مالية عالية وحتى قدرات فنية وبشرية تفوق تلك المتوافرة محلياً من جهة أخرى.

ويقول **الربيعان** بأن "الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لا يخيف صناعة التأمين السعودية، بحيث أن شركات التأمين العملاقة حاضرة أصلاً في السوق السعودية." ويضيف **الزين** في ما يخص المنافسة المحلية بين الشركات قائلاً: "لا أعتقد أن الشركات الكبيرة تلجأ إلى سياسة إغراق السوق في عملية التنافس لأن معايير الاكتتاب المفروضة في اللائحة التنفيذية ستؤدي سريعاً إلى إهلاك أي شركة تتبع هذا المنهج وبالتالي خروجها سريعاً من السوق. إلا أنني أتوقّع أن تمر كل الشركات بفترة ضبابية إلى أن تكتشف موقعها الطبيعي لاحقاً".

وحول وضوح الدور الرقابي في هذا المجال، يوضح **مهنا** بأن "الرقابة على قطاع التأمين يجب أن ينظر إليها كمزيد من الفرص وليس كعائق. والمهم هو النظام القانوني أو المحاكم التجارية التي ستبت بالأمور المتعلّقة بالشق القانوني من قطاع التأمين".

يُذكر أنّ محاكم المظالم وهيئات بت النزاعات ستتولى بموجب النصوص القانونية فضّ النزاعات المتصلة بممارسة المهنة.

قيود على الاستثمارات

ويبقى أحد أهم التحدّيات أمام صناعة التأمين السعودية ويكمن في الشروط التي تنص على إلزامية الاستثمارات المالية لشركات التأمين داخل السوق السعودية. "ما يحرم الشركات من مردود أعلى في حال وظّفت هذه الاستثمارات خارج هذه السوق، حيث من المعروف بأن عائدات شركات التأمين تعتمد وبنسبة كبيرة على العائد الاستثماري"، يكشف **بيلاني**.

ويضيف: "يضاف إلى ذلك عملية إسناد إعادة التأمين المحلي، حيث اشترطت اللوائح التنفيذية إسناد ما لا يقل عن 30 في المئة من مجمل الأقساط داخل المملكة وعدم السماح لأي إسناد اختياري بين الشركات. وفي نظرة سريعة على تركيبة أنواع التأمين وحجم كل نوع، نرى صعوبة تطبيق نسبة الـ 30 في المئة هذه". ■



AWTTE

Arab World Travel and Tourism Exchange

October 7-10, 2004 BIEL, Beirut

Think Business, Think Tourism, Step Forward

AWTTE 2004

Organized by:









Gold Host Hotel Sponsor

Official Magazine



Al-Iktissad Wal-Aamal Group
LEBANON: P.O.Box 113-6194 Hamra, Beirut 1103 2100; Tel: 961 1 780200, 799911 Fax: 961 1 780206/7
Web Site: http//www.iktissad.com**E-mail:** awtte@iktissad.com

عضو مجلس إدارة ميونخ ري:

معظم شركات التأمين العربية وسطاء لشركات الإعادة

بيروت - برت دكاش

إعتبر عضو مجلس إدارة مجموعة ميونخ ري الألمانية كارل فيتمان Karl Wittmann أنّ عدداً كبيراً من شركات التأمين في العالم العربي تُمارس مهنة الوساطة أكثر من دور الشريك لمعيد التأمين في الخطر. وقال بأنّ قانون التأمين في المملكة العربية السعودية الذي قضى بزيادة رأس مال شركات التأمين إلى 100 مليون ريال سعودي من شأنه حثّ الكثير من تلك الشركات على الاندماج وبالتالي على تعزيز قدراتها على الاحتفاظ بمعدل أعلى من الخطر.

وأشار فيتمان إلى أنّ التوقّعات بالنسبة لقطاع التأمين العربي جيدة تستند الى النموّ المطرد الذي تشهده أسواق التأمين العربية الذي يرافقه نموّ في الطبقة الوسطى، إضافة إلى ارتفاع أسعار النفط التي تؤدي الى إنعاش الاقتصادات العربية عموماً. كما تحدّث كذلك عن أداء قطاع إعادة التأمين خلال العام الماضي. وهنا الحوار:

كارل فيتمان Karl Wittmann

▫ كيف كان أداء قطاع إعادة التأمين في العالم خلال العام 2003؟

▫ تمكنت كل شركات إعادة التأمين تقريباً في العالم خلال العام 2003 من تحقيق نتائج إيجابية وهذا ما يظهر في كل أرقامنا المنشورة. ونحن نقيس أداءنا في إعادة التأمين في غير الحياة على أساس النسبة الموحدة Combined ratio وهو توحيد نسبة الخسارة ونسبة النفقات. وإلى حدٍّ ما، كل معيدي التأمين الحائزين على شهادة الجودة في الأداء لديهم نسبة موحدة أقل من 100 في المئة، ما يعني أن هؤلاء المعيدين، ومن بينهم "ميونخ ري"، حققوا أرباحاً من عمليات الاكتتاب. ومع أن تلك نتيجة مريحة، لكن علينا أن نكون واقعيين وحذرين لجهة مدة العقد وشروطها، ولجهة الخسائر التي يمكن أن تحدث. فقد كان العام 2003 عاماً خالياً من الخسائر الكبيرة بحيث لم نشهد كوارث ضخمة ولا حتى خسائر بشرية كبيرة، لقد كنا محظوظين من هذه الناحية.

▫ هل يمكن القول بأن قطاع إعادة التأمين بدأ يتعافى؟

▫ لقد تضرر القطاع كثيراً منذ العام 1998 حتى العام 2001، وكنا بدأنا مطلع العام 2001 معالجة مشكلة عدم الربحية في أعمالنا إلى أن وقعت أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001، فغيّرت المعطيات بشكل كبير.

▫ أدّت أحداث أيلول/ سبتمبر إلى تغيير في توزيع شركات الإعادة العالمية في المنطقة وخروج عدد منها من بعض الأسواق على سبيل المثال مصر، ما هو الاتجاه الآن؟

▫ نحن في "ميونخ ري" لم نخرج من أي سوق، سواء من الولايات المتحدة أو من العالم العربي؛ إنما ما حصل هو أننا ركّزنا بصورة كبيرة على عملية الاكتتاب وعلى قاعدة أعمالنا. من هنا، ربما لم نجدد بعض العقود وقرّرنا رفضها مع عدد من زبائننا في ما يخص المدة والشروط، واتفقنا معهم على عدم القيام بأي عمل لبعض الوقت لأننا عاجزون عن تلبية مطالبهم في ما يتعلق ببعض القيم المؤمنة.

▫ كيف تقيّمون ربحية شركات إعادة التأمين العالمية في الأسواق العربية مقارنة بربحيتها في الأسواق الأخرى؟

▫ أعتقد أنه من الخطأ المقارنة بين الأسواق العربية وبين الأسواق الأوروبية لأنه توجد أيضاً في العالم العربي شركات متطوّرة وأخرى أقل تطوّراً، وشركات لديها محافظ مختلفة متنوّعة لجهة المخاطر. فمثلاً هناك شركات لديها مخاطر كوارث طبيعية وأخرى أكثر من غيرها. لذا أظن أنه من الخطأ إعطاء صفة معينة للعالم العربي والقول أن العالم الأوروبي مختلف. برأيي يجب أن يُنظر إلى كل علاقة أعمال بشكل منفرد.

شراكة لا وساطة

▫ ما هي برأيك المشاكل التي تواجه شركات التأمين العربية؟

▫ هناك خاصية تظهر بوضوح في العالم العربي وهي أنّ عدداً من شركات التأمين تعمل فعلاً كوسطاء تأمين لشركات الإعادة. فهي لا تحتفظ بشيء من الخطر، ولا يوجد

نسبة الإحتفاظ ضئيلة جداً لدى شركات التأمين العربية

لديها أي اهتمام بالاكتتاب المناسب، ولا بإدارة الخطر ومراقبته لأنها تحتفظ بنسبة ضئيلة منه في حين يتحمل معيد التأمين النسبة الأعلى. إذاً، هذه خاصية تشكل ظاهرة في العالم العربي لكن لا أريد أن أعمم إذ قد أكون غير عادل مع الشركات الكبيرة والأكثر احترافاً في العالم العربي، من خلال القول بأنّ جميع الشركات هي بمثابة وسطاء تأمين.

□ والمطلوب برأيك؟

□ لنأخذ مثلاً قانون التأمين الجديد في المملكة العربية السعودية الذي يحدد رأس مال شركة التأمين بـ 100 مليون ريال سعودي. إن هذا الحجم سيجبر الشركات على الاندماج، وعلى تقوية مواقعها. الأمر الذي يخوّلها تحمّل الخطر لأنها باتت جميعها تمتلك رؤوس أموال عالية. وأظن أن هذا اتجاه عام ليس فقط في العالم العربي، فالجهات المنظمة أصبحت أكثر حذراً وتتطلع إلى رأس المال المناسب لشركة التأمين لتجنّب حالات إفلاس كبيرة كالتي حدثت في السنوات الماضية في أوستراليا على سبيل المثال.

□ ما هي أهم التحدّيات والمشاكل التي تواجه معيدي التأمين المحليين؟

السوق السعودية ستشهد موجة اندماجات

□ أظن أنّ المشاكل والتحدّيات التي واجهت المعيدين المحليين تتشابه مع تلك التي واجهت المعيدين العالميين. فكما هو معروف نحن نواجه تركيزاً متزايداً للقيم المؤمنة، سواء لتلك المتعلقة بمخاطر الكوارث الطبيعية أو المتعلقة بالمخاطر الفردية، إلى جانب عمليات الدمج والشراء التي يشهدها العالم على المستويين العالمي والمحلي في هذه المرحلة. أمّا بالنسبة لشركات إعادة التأمين على الحياة فإنّ أهم التحدّيات التي تواجهها، هي ارتفاع متوسط العمر، وتحوّل المجتمعات إلى مجتمعات هرمة مع ما ينجم عن ذلك من المشاكل. كما لدينا ظاهرة عالمية هي التحوّل في ما يخص التأمينات الفردية مثل التقاعد، والصحة، والرعاية الطويلة الأمد وغيرها، من الدولة إلى القطاع الخاص. وفي الدول حيث لا توجد أصلاً أية حماية من قبل الدولة فإنّ صناعة التأمين الخاصة تواجه تحدّيات حقيقية؛ وهي تحدّيات يواجهها المعيد المحلي والعالمي بصورة متشابهة.

سياسة الاكتتاب المربح

□ ما هو حجم أعمال "ميونخ ري" في منطقة الشرق الأوسط؟

□ يقدر حجم أعمالنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنحو 100 مليون دولار. هذا بالنسبة للحجم إنما هذا لا يهم كثيراً إذ يمكننا تكبير الحجم مثلاً عبر الاكتتاب في أعمال السيارات في اليابان أو أي مكان آخر، إنما نريد أن نكتتب في عمليات مربحة. نريد أعمالاً مربحة أكثر منه حجم أعمال.

□ هل لديكم خطة لدخول سوق المملكة العربية السعودية؟

□ إننا ننظر إلى خيارات قليلة في السوق السعودية إنما بالطبع لن نكشف عن أية تفاصيل لأنّ هذه علاقة أعمال خاصة بين إحدى الشركات و"ميونخ ري"؛ لذا لن نناقش هذه الفرص وهذه الخطط علانية. مع العلم أنه قد يكون هناك اتفاق مع شركات تأمين سعودية، أو شركات تأمين أخرى تريد أن تصبح جزءاً من صناعة التأمين السعودية الهائلة.

إيران والعراق

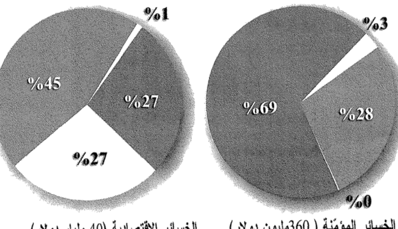
□ ماذا عن الأسواق الأخرى في المنطقة؟ وكيف تنظرون إلى سوق العراق؟

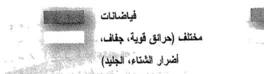
□ لا توجد لدينا أية خطط ملموسة لدخول أسواق جديدة حالياً. أمّا بالنسبة لسوق العراق، فقد كنا متواجدين فيها وفي السوق الإيرانية أيضاً. وعندما التحقت بالعمل مع "ميونخ ري" منذ أربعين عاماً، كانت إيران والعراق تشكّلان أكبر سوقين لمجموعتنا من ناحية حجم الأعمال (المبيعات والتعرفة وغيرها...). ولا تزال لدينا اتصالات في إيران ونحتفظ بعلاقات جيدة مع شركات التأمين العراقية الوطنية وشركة الإعادة العراقية، ولا يوجد أي سبب لعدم إحياء هذه العلاقات التقليدية.

□ ماذا عن الاتجاه العالمي نحو الاندماج بين البنوك وشركات التأمين؟

□ بحسب تجربتي الشخصية وقناعاتي، فإنّ شركات التأمين والبنوك لا تملك المقاربة نفسها في الأعمال وهناك اختلاف في التفكير لذا الدمج بينها ليس سهلاً. وبالطبع، يوجد تأمين عبر المصارف وهو يشهد نجاحاً كبيراً في الكثير من الأسواق، لكن برأيي أي دمج بالكامل لا ينجح فعلاً. ■

خسائر الكوارث الطبيعية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بين 1980-2003





* المصدر: ورقة عمل فيتمان في المؤتمر 25 للاتّحاد العام العربي للتأمين

الشركة الإسلامية القطرية للتأمين: نموّ قياسي في الإنتاج


المدير العام عزت الرشيد

حققت الشركة الإسلامية القطرية للتأمين نمواً قياسياً في العام 2003 في كافة وحدات الإنتاج لديها، وتجاوزت قيمة الاشتراكات المكتتبة (الأقساط) 57,6 مليون ريال قطري في العام 2003؛ كما رفعت الشركة القدرة الاستيعابية للاحتفاظ باشتراكاتها إلى 75 في المئة مقارنة بنسبة 35 في المئة لمجمل سوق التأمين القطرية.

ومع هذا المستوى من الاحتفاظ تكون الشركة قد استحوذت على نسبة 14 في المئة من إجمالي الأقساط المحتفظة في السوق القطرية في العام 2003 مقارنة بـ12 في المئة في العام 2002.

كما حققت الشركة تقدماً ملموساً في تنفيذ سياستها الهادفة إلى تنويع محفظة التأمين وزيادة جودتها وتحقيق التوازن فيها، ما مكّنها من زيادة حصة أنشطة التأمين غير المرتبطة بالسيارات من إجمالي اشتراكات التأمين من 42,5 في المئة نهاية العام 2002 إلى نحو 48 في المئة في نهاية العام 2003.

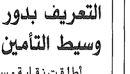
وحققت منتجات التأمين التكافلي (حياة) انتشاراً واسعاً العام الماضي، إذ سجل كل من برنامجي "أمان" و"حماية" نمواً كبيراً، وزاد إجمالي الاشتراكات فيهما بأكثر من 66 في المئة مقارنة بالعام 2002 ليصبح بذلك نشاط التأمين التكافلي (حياة) الثاني من حيث حجم الإنتاج (بعد السيارات) بنسبة مساهمة تبلغ 20 في المئة من إجمالي اشتراكات التأمين للعام 2003، مقارنة بنسبة 14,5 في المئة في العام المنصرم. أمّا برنامج "سنابل" (حياة مع ادخار/ استثمار) فقد حقق زيادة كبيرة إذ بلغ الحجم النقدي لهذا الصندوق نحو 6,3 ملايين ريال قطري في نهاية العام 2003 أي بنسبة زيادة 81 في المئة مقارنة بالعام 2002، كما حقق الصندوق عائداً صافياً بنسبة 9 في المئة.

وعملت الشركة العام الماضي على رفع المخصصات والاحتياطات الفنية إلى 33,4 مليون ريال قطري، أي بزيادة نسبتها 38 في المئة مقارنة بالعام 2002. وتمكنت من تحقيق عائد صافٍ على الاستثمار بلغ في العام 2003 نحو 11,3 مليون ريال قطري أي ما نسبته 15,3 في المئة على أصول مستثمرة بلغ متوسط قيمتها 74 مليون ريال قطري، مقارنة بعائد صافٍ بلغ مقداره 4 ملايين ريال أي بنسبة 7 في المئة على متوسط أصول مستثمرة مقداره 58 مليون ريال قطري في العام 2002؛ ويمثّل هذا المستوى من الإنجاز نمواً في العائدات بلغت نسبته أكثر من 182 في المئة.

أمّا صافي ربح الشركة فبلغ 18,6 مليون ريال قطري في العام المنصرم مقابل 9,1 ملايين في العام 2002، بمعدل نمو قدره 103 في المئة. وبلغت حصة حملة وثائق التأمين من هذه الأرباح 8,7 ملايين ريال قطري، فيما كان نصيب المساهمين 9,9 ملايين، أي ما يعادل عائداً على السهم الواحد 4,96 ريالات وعائداً على حقوق المساهمين نسبته 27 في المئة.

كما بلغ إجمالي الأصول المستثمرة في نهاية العام 2003 نحو 88 مليون ريال قطري وبلغ مجموع الموجودات 133,1 مليون ريال بزيادة نسبتها 52 في المئة مقارنة بالعام 2002.

شركة الإمارات للتأمين: نموّ الأرباح 59 في المئة


المدير العام: موفق غازي،

بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة لدى شركة الإمارات للتأمين في كافة فروع التأمين 275,5 مليون درهم في العام 2003، مقابل 203,2 ملايين في العام 2002، أيّ بزيادة نسبتها 35,6 في المئة.

وسجّل فرع التأمين ضد الحريق والحوادث نمواً بنسبة 39,4 في المئة، إذ بلغ مجموع الأقساط المكتتبة في هذا الفرع نحو 234 مليون درهم مقابل 167,9 مليوناً في العام 2002؛ وبلغت قيمة التعويضات المدفوعة في هذا الفرع 34,1 مليون درهم مقابل 29,3 مليوناً أي بنسبة زيادة قدرها 16,1 في المئة. وحقق أرباحاً صافية بلغت 23,1 مليون درهم مقابل 21,7، بزيادة نسبتها 6,3 في المئة.

وبلغ إجمالي الأقساط المكتتبة في فرع التأمين البحري والجوي 41,5 مليون درهم العام المنصرم مقابل 35,3 مليوناً في العام 2002، بمعدل نموّ 17,6 في المئة. وبلغت قيمة التعويضات المدفوعة في هذا الفرع 104,5 ملايين درهم مقابل 532,2 ألفاً أي بنسبة زيادة قدرها 80,3 في المئة. أمّا صافي أرباحه فبلغ 5,1 ملايين درهم مقارنة بنحو 3 ملايين درهم بنسبة زيادة 65,8 في المئة.

وحقق صافي دخل الاستثمار واسترداد مخصص في العام 2003 زيادة نسبتها 137,7 في المئة وبلغ 28,5 مليون درهم مقارنة بنحو 12 مليوناً في العام 2002. ويتضمّن الدخل للعام 2002 مبلغ 3,4 ملايين درهم تمّ استرداده من مخصص التأمين العام بناءً على قرار مجلس الإدارة.

وبعد التحويلات التي تمت إلى مخصص الأقساط غير المكتسبة والمطالبات المعلقة، بلغ صافي ربح الشركة في العام الماضي نحو 57 مليون درهم مقابل 35,8 مليوناً في العام 2002، بمعدل نمو نحو 59 في المئة. وتمّ استخدام هذه الأرباح لتوزيع أرباح مقترحة على أسهم منحة وأرباح نقدية، وأتعاب مجالس الإدارة واحتياطي عام.

التعريف بدور وسيط التأمين

أطلقت نقابة وسطاء التأمين في لبنان LIBS بدعم من شركات التأمين حملة إعلانية تبرز دور وأهمية وسيط التأمين في لبنان.

وقال رئيس النقابة **إيلي زيادة**، في مؤتمر صحافي عُقد في فندق متروبوليتان، بيروت، "إنّ الوسيط يسعى إلى تحقيق التوازن بين المستهلك، فرداً كان أم مؤسسة، وبين شركات التأمين. وإنّ ميزة وسيط التأمين تكمن في احترافه وإتقانه لمهنته ومعرفته بخصائص التأمين".

وأضاف **زيادة** أن وسيط التأمين "يسمعكم ليجد التغطية الفُضلى لكم، ويبقى بجانبكم ويلاحق مصالحكم خاصة في الأوقات الصعبة من دون أية تكلفة إضافية. أمّا النتيجة فتأمين متوازن، واضح ومُفصّل على قياس احتياجاتكم الشخصية".

إنشوريون: أول شركة من نوعها في الشرق الأوسط

أعلنت شركة ستراتم Stratum المتخصصة في الاستشارات الاستثمارية ومقرّها البحرين عن تأسيس شركة إنشوريون، وهي أول شركة متخصصة في إدارة أعمال التأمين التابعة الخاصة في منطقة الشرق الأوسط، وذلك في أعقاب منح مؤسسة نقد البحرين للشركة ترخيصاً للعمل في هذا المجال نهاية أيار/ مايو الماضي. ومن المقرر أن تبدأ الشركة الجديدة ممارسة أعمالها خلال الصيف الحالي، وستقدم خدمات إدارة أعمال التأمين التابعة الخاصة لعملائها من المؤسسات الصناعية والشركات الأخرى كـ: التنمية العقارية، النفط والغاز، الطيران، الشحن والضيافة في دول مجلس التعاون الخليجي.



من اليسار: الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة ومروان طباره

وأوضح المدير العام بالوكالة لشركة إنشوريون **جيمس بورتيلي** بأنه "توجد إمكانات ضخمة لقطاع شركات التأمين الإقليمية التابعة الخاصة في البحرين. إذ أن نحو 10 في المئة من أقساط التأمين الخاصة بالشركات العالمية تدفع إلى شركات التأمين التابعة الخاصة – ويعادل ذلك على المستوى المحلي نحو 300 مليون دولار من إجمالي سوق أقساط أعمال التأمين التابعة الخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي خلال السنوات العشر المقبلة".

وقال محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة**: "تعمل مؤسسة نقد البحرين على إقامة صناعة تأمينية قوية وتنافسية قادرة على الاستجابة لمتطلبات السوق، عن طريق إيجاد بيئة تنظيمية فعّالة". وأشار إلى أنّ "إنشوريون" "تستفيد من إجراءات ومعايير الترخيص الجديدة التي وضعناها لاجتذاب عمليات إدارة أعمال التأمين التابعة الخاصة لأول مرة في السوق البحرينية".

واعتبر الشريك الإداري في ستراتم **مروان طباره** أن المزايا المالية لامتلاك الشركات الإقليمية لشركات التأمين التابعة الخاصة ضخمة، "وقبل تأسيس الشركة تمّ الاتصال بنا من قبل عدد من الشركات الضخمة ذات الأسماء الكبيرة في المملكة العربية السعودية والكويت وقطر التي ترغب في تأسيس شركات تأمين تابعة خاصة بها".

ومن المتوقّع أن يمهد تأسيس هذه الشركة في البحرين الطريق أمام إقامة قطاع مالي جديد يتمتّع بمعدل عال من الربحية في المملكة، بحيث سيتمكن من توظيف عدد كبير من المواطنين المدربين ومن ذوي الكفاءات في السنوات القليلة المقبلة.

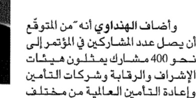
يُذكر أن شركات التأمين التابعة الخاصة تعمل بأسلوب شركات التأمين التقليدية نفسه من حيث قيامها باكتتاب المخاطر التأمينية مقابل تقاضي أقساط للتأمين، لكن الفرق الوحيد يتمثل في أنها مملوكة من قبل المؤمّن له بدلاً من ملكيتها من قبل أطراف أخرى – ما يجعلها "شركة تابعة" لأصحابها.

يُعقد لأوّل مرّة في الشرق الأوسط الأردن يستضيف مؤتمر الجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين

تنظّم هيئة التأمين في المملكة الأردنية الهاشمية، المؤتمر السنوي الحادي عشر للجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين تحت عنوان: "أسواق التأمين العالمية – الفرص والتحدّيات" بين 5 و7 تشرين الأول/ أكتوبر 2004، وهي المرة الأولى التي ينعقد فيها المؤتمر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال مدير عام الهيئة **د. باسل الهنداوي** أن المؤتمر السنوي للجمعية "يوفّر فرصة أمام مسؤولي هيئات الإشراف والرقابة على أعمال التأمين وممثلي شركات التأمين والإعادة من مختلف دول العالم للالتقاء ومناقشة آخر التطوّرات في صناعة التأمين".

ويتناول المؤتمر عدداً من القضايا الرئيسية، منها الاعتراف المتبادل بين معيدي التأمين والمخاطر ذات العلاقة بالملاءة المالية، وتأثير تحرير قطاع التأمين على عمليات الإشراف، والتحكّم المؤسّسي بقطاع التأمين، ومخاطر عمليات غسل الأموال، إضافة إلى مناقشة العلاقة المتبادلة بين قطاعي البنوك والتأمين، وتأمين السيارات والإشراف المشترك على القطاع ومتطلبات الإفصاح.





د. باسل الهنداوي

وأضاف **الهنداوي** أنه "من المتوقّع أن يصل عدد المشاركين في المؤتمر إلى نحو 400 مشارك يمثلون هيئات الإشراف والرقابة وشركات التأمين وإعادة التأمين العالمية من مختلف أنحاء العالم".

يُذكر أن الجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين تأسست العام 1994 وهي إحدى ثلاث هيئات دولية لوضع المقاييس العالمية للخدمات المالية أسوةً بلجنة بازل الخاصة بالأعمال المصرفية وIOSCO الخاصة بالأوراق المالية. وتعمل هذه المنظمات الثلاث سوية من خلال منظمة الاستقرار المالي FSF بهدف تعزيز الاستقرار المالي دولياً، وتحسين أداء الأسواق المالية وتقليل فرص وتأثيرات الصدمات المالية. وتضع الجمعية معايير الإشراف والرقابة على التأمين من خلال اعتمادها مبادئ تأمين عالمية ومقاييس ودراسات إرشادية ذات التأثير الفعّال في الرقابة على صناعة التأمين محلياً وعالمياً. وتضمّ في عضويتها 150 بلداً من بينها ست دول عربية هي: الأردن، البحرين، الكويت، لبنان، مصر، المغرب ودولة الإمارات.



مؤسسة نقد البحرين:
تنظيم إدارات شركات التأمين


أنور خليفة السادة

نشرت مؤسسة نقد البحرين مطلع حزيران/ يونيو الماضي الورقة الاستشارية الرابعة في سلسلة الأوراق الاستشارية التي تصدرها المؤسسة منذ العام 2003، كجزء من مشروعها الشامل الهادف إلى الارتقاء بالإطار الرقابي لقطاع التأمين في البحرين.

وتحتوي الورقة الاستشارية الجديدة على المعايير المقترحة لتنظيم عمل مجالس الإدارة والإدارات العليا في شركات التأمين القائمة المرخص لها بالعمل في مملكة البحرين. وتغطي هذه القواعد عدداً من المسائل مثل معايير الترخيص والشروط التي يقتضي على مجالس الإدارة والإدارات العليا للشركات التقيد بها كالتقيد بأفضل معايير النزاهة والتعامل المنصف وإدارة المخاطر. كما تشمل مدققي الحسابات والخبراء الإكتواريين بالإضافة إلى شروط أخرى.

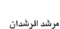
وتشتمل هذه القواعد ستة من المحاور الرئيسية التي يتألف منها الدليل الإرشادي للتأمين الذي تعكف المؤسسة على إعداده حالياً. ومن المؤمل أن تساهم هذه القواعد في تعزيز مركز مملكة البحرين الريادي في مجال التأمين التقليدي والتكافلي.

وقال المدير التنفيذي لمراقبة المؤسسات المالية لدى مؤسسة نقد البحرين **أنور خليفة السادة** بأنّ المؤسسة توقّفت عن إصدار الأوراق الاستشارية في الأشهر الماضية لاستكمال المادة المتبقية والتي أصبحت جاهزة الآن.

وأضاف **السادة** عن استكمال الدليل الإرشادي المتوقع في أوائل تشرين الأول/ أكتوبر والشروع في تطبيقه على الشركات المرخص لها في أول كانون الثاني/ يناير 2005 أن هذا الدليل "يمثل تغيراً ملحوظاً في مجال الإشراف على شركات التأمين، ونحن نهدف من إصداره إلى إيجاد نظام مناسب لتطوير مستوى الرقابة الحالي على قطاع التأمين".

يذكر أن المقترحات التي شملتها الورقة الاستشارية وضعت بمساعدة مستشارين مختصين في مجال الاستشارات الرقابية والملمين بالمعايير المطبقة في مراكز التأمين الرائدة في العالم.

"دار الإستثمار":
تأمين صحي مجاني للعملاء

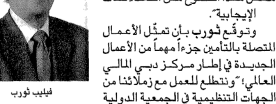

مرشد الرشدان

أعلنت شركة "دار الإستثمار" عن تدشين حملتها الترويجية لبطاقة "بلسم" الصحية، التي تقدمها بالتعاون مع شركة التأمين التكافلي، والتي تقوم بموجبها بمنح وثيقة تأمين شاملة مجاناً لكل عميل من عملائها يقوم باستئجار أي سيارة جديدة منتهية بالتملك من أي من وكالات السيارات الجديدة بحيث لا يقل ثمنها عن 3 آلاف دينار كويتي وما فوق... أو أولئك الذين يقومون بشراء أي سيارة مستعملة من معرض علي الغانم للسيارات بتمويل من الدار وأيضاً لعملاء شركة محمد صالح ورضا يوسف بهبهاني وكلاء سيارات GMC.

تمويل الوثيقة

وأشار مدير المبيعات في شركة دار الإستثمار **مرشد الرشدان** إلى المزايا العديدة التي تؤمنها بطاقة "بلسم" الصحية، وفي مقدّمها تمتّع حاملها بكافة الخدمات الصحية المطلوبة في مستشفى السلام التخصصي في مبالغ تصل إلى 3 آلاف دينار كويتي سنوياً...ناهيك عن إمكانية قيامه بتحويلها لأي شخص آخر من أفراد أسرته...شرط أن يكون من أقارب الدرجة الأولى...مشيراً إلى أن مبلغ الوثيقة يرتفع إلى 5 آلاف دينار كويتي سنوياً إذا ما كانت المعاملة البيعية خاصة بالسيدات عميلات الدار...اللاتي ينجزن معاملاتهن في قسم السيدات "آلئ" في فرع الدار بالشويخ تحديداً...وذلك تشجيعاً لهن على ارتياد هذا القسم لإتمام وإنهاء كافة معاملاتهن في أجواء من الخصوصية والراحة ودقة وسرعة الإنجاز.

سلطة دبي للخدمات المالية
تنضم للجمعية الدولية لمراقبي التأمين



فيليب ثورب

وافقت الجمعية الدولية لمراقبي التأمين IAIS مؤخراً على قبول العضوية الكاملة لسلطة دبي للخدمات المالية في الجمعية. وقال الرئيس التنفيذي لسلطة دبي للخدمات المالية **فيليب ثورب** بأنّ هذه الخطوة ستضمن "وجودنا ضمن عملية صياغة لوائح التأمين العالمية".

وأضاف **فيليب ثورب**: "إنّ الحصول على عضوية الجمعية الدولية لمراقبي التأمين هو نتيجة ملموسة لالتزامنا التام باللوائح وفق أعلى المعايير الدولية. وقد أعلنت سلطة دبي للخدمات المالية بأن أحد أهدافها يتمثل في الحصول على عضوية المؤسسات المعترف بها عالمياً وكذلك التوصّل إلى مذكرات تفاهم مع الجهات التنظيمية الأخرى. ويأتي قبولنا لعضوية الجمعية مقدمة لما يمكن أن يتمخض عنه مثل هذا النوع من العلاقات الإيجابية".

وتوقّع **ثورب** بأن تمثّل الأعمال المتصلة بالتأمين جزءاً مهماً من الأعمال الجديدة في إطار مركز دبي المالي العالمي؛ "ونتطلع للعمل مع زملائنا من الجهات التنظيمية في الجمعية الدولية لمراقبي التأمين لنضمن أننا نقوم بتطبيق أفضل المعايير العالمية في عمليات المركز".

هيئة التأمين

في

المملكة الأردنية الهاشمية

تستضيف

وللمرة الأولى في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

المؤتمر السنوي الحادي عشر

للجمعية الدولية لهيئات الإشراف على التأمين

تحت عنوان

" أسواق التأمين العالمية - الفرص والتحديات "

ملتقى مسؤولي هيئات الإشراف والرقابة على أعمال التأمين وممثلي شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية

- بحث آخر المستجدات في صناعة التأمين والعلاقة بين قطاعي البنوك والتأمين
- الاعتراف المتبادل بين معيدي التأمين والمخاطر ذات العلاقة بالملاءة المالية
- تأثير تحرير قطاع التأمين على عمليات الإشراف ومكافحة عمليات غسيل الأموال

الفترة ٥-٧ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٠٤

Tel. (+ 962 6) 565 9274
Fax: (+ 962 6) 569 2838
e-mail: secretariat@iais2004.com
website: www.iais2004.com







من اليمين: جوزيف طربيه، عدنان القصّار، الرئيس الحريري، فلاديمير افتوشنكوف، خالد أبو اسماعيل، رؤوف أبو زكي

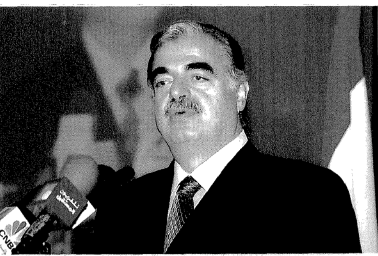
الملتقى الروسي العربي (المصارف والاستثمار):

مجالات متنوعة للتعاون

بيروت – الاقتصاد والأعمال

أكثر من 300 مشارك يتقدّمهم رئيس مجلس الوزراء في لبنان رفيق الحريري ومسؤولون وسفراء ورؤساء هيئات اقتصادية وجمع من رجال الأعمال الروس واللبنانيين شاركوا في افتتاح "الملتقى الروسي العربي الأول: مصارف واستثمار". وتناول الملتقى أهمية التعاون المصرفي العربي الروسي، وعرض الإمكانات والفرص المتاحة في السوق الروسية والإفادة من الخبرات العربية في هذا المجال.

شارك في تنظيم الملتقى: اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان، اتحاد المصارف العربية، مجلس الأعمال الروسي العربي، اتحاد غرف التجارة والصناعة الروسية وجمعية المصارف الروسية ومجموعة الاقتصاد والأعمال.



رفيق الحريري

ألقى رئيس مجلس الوزراء رفيق **الحريري** كلمة مرتجلة تضمّنت مقترحات عملية لتطوير العلاقات الروسية العربية. وقال: "هناك فرص كبيرة جداً للتعاون ما بين البلدان العربية وروسيا. فروسيا وقفت معنا أثناء فترة الاتحاد السوفياتي سياسياً بكل قوتها. لكن علاقاتنا الاقتصادية لم تُجاري العلاقات السياسية. ولا يزال الوضع على حاله.

وأضاف **الحريري**: "الإنتاج الروسي جيد، وروسيا متطورة في الكثير من نواحي الإنتاج التي نحتاجها ونستوردها من الخارج بأسعار تصل أحياناً إلى الضعف. لكن بسبب جهلنا بحقيقة السوق الروسية ولجهل معظمنا باللغة الروسية، يقف هذا الأمر عائقاً كبيراً أمام تطوير العلاقات". وتساءل الرئيس **الحريري**: "من أين نبدأ حتى لا نمضي الوقت بالكلام عن العوائق؟" وأجاب: "أعتقد أن البداية هي بإعادة فتح المصرف الروسي في لبنان الذي كان موجوداً قبل الحرب، وتطوير العلاقات المصرفية اللبنانية الروسية. وهذه الخطوة أساسية ومتواضعة لكنها قابلة للتطبيق. هناك أيضاً أمر آخر، فالسياحة بين لبنان وروسيا ضعيفة جداً وهناك عوائق من جهتنا متعلقة بالتأشيرات، لكن يمكن معالجتها. كما أن القطاع الخاص عليه واجب في ما خص جذب السائح الروسي إلى لبنان".



الحضور

وختم **الحريري**: "لن أتطرق إلى الأوضاع السياسية، أود القول أنه من الضروري جداً تطوير علاقة لبنان والعرب بروسيا. وهناك العديد من البلدان التي اهتمت بهذا الجانب ولاقت مصلحة مهمة. وأذكر على سبيل المثال العلاقات السعودية الروسية التي بدأت تشهد تطوراً ملحوظاً منذ زيارة ولي العهد الأمير **عبدالله** إلى روسيا مؤخراً. ونشهد تطوراً مطرداً للعلاقات السعودية الروسية ويُتوقّع نمو هذه العلاقات بسرعة كبيرة في المستقبل. ونحن في لبنان نأمل أن تتطور العلاقات الثنائية لما فيه مصلحة البلدين. الإمكانات كبيرة، وعائق اللغة ليس مستحيلاً نظراً لوجود الآلاف الذين يجيدون الروسية ولم يتم الإفادة منهم إلا بشكل محدود جداً".



خالد أبو اسماعيل

وسبق **الحريري** في الجلسة الافتتاحية رئيس القسم العربي لمجلس الأعمال العربي الروسي ورئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية **خالد أبو اسماعيل** فقال "لا يسعني في هذه المناسبة سوى الإشارة إلى أن مجلس الأعمال العربي الروسي الذي أسس بمبادرة من غرفة التجارة والصناعة لروسيا الاتحادية والاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، قد شكل خطوة رائدة من أجل تطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية والمالية العربية الروسية، وأصبح بالفعل أداة للعمل المشترك ونقطة لالتقاء رجال الأعمال والشركات المعنية بهذه العلاقات وسبل تطويرها".

وأضاف: "يمكنني القول أن الاجتماع الأول للمجلس قد وضع الأسس لتنظيم أعمال المجلس وبرنامج عمله خلال السنة الحالية، انسجاماً مع ما نص عليه اتفاق التعاون بين اتحاد الغرف العربية وغرفة تجارة وصناعة روسيا الاتحادية، الذي وقّع في موسكو بتاريخ 17 تموز / يوليو 2002، وأن المبادئ الأساسية التي نستند عليها في تطوير العلاقات العربية مع روسيا الاتحادية هي أن يتم تطوير هذه العلاقات على أسس من المصلحة المتبادلة وبما يعزز التكافؤ بين الجانبين".



عدنان القصار

رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان **عدنان القصّار** اعتبر "أن روسيا شهدت تحولات وتطورات عدة ذات أبعاد ستراتيجية مهمّة. إلا أن التحول والتطور الأبرز كان انتقالها من نظام الدولة إلى نظام اقتصاد السوق. وقد حمل هذا التحول العديد من الفرص والتحديات في آن واحد، إن علاقاتنا مع روسيا كانت دائماً متميزة وعلى مختلف المستويات اللبنانية والعربية والدولية".

وبعد أن أشار إلى دعائم الاقتصاد اللبناني الحر قال **القصّار**: "إن العلاقة بين روسيا ولبنان تاريخية بجذورها، وخير دليل على ذلك الاتفاقيات العديدة الموقعة بينهما والتي تغطي مجالات التجارة والاستثمار والضرائب والثقافة والسياحة وغيرها.



فلاديمير أفتوشنكوف

رئيس مجلس إدارة جمعية المؤسسات المالية "سيستم" الروسية **فلاديمير افتوشنكوف** أعرب عن تمنياته بأن يشكل الملتقى منبراً لتوطيد العلاقات الروسية العربية. وأشار إلى أن الآمال معقودة على مجلس رجال الأعمال العربي الروسي لتوفير أرض خصبة لتنشيط الاستثمار المتبادل.

وشدّد **افتوشنكوف** على أن اللقاءات التي ستتم في إطار الملتقى ستسهم في تجاوز الصعوبات الناتجة من التباعد في العلاقات منذ 15 عاماً. كما أن الملتقى هو فرصة لإقامة أعمال تجارية ومالية. كما رأى أن مجلس رجال الأعمال الروسي العربي قد أحرز نجاحاً في توفير الشروط اللازمة لتفعيل الاستثمارات المتبادلة.



د. جوزيف طربيه

أما رئيس اتحاد المصارف العربية د. **جوزيف طربيه** فقال إن الملتقى باعتباره الأول

من نوعه في تاريخ العلاقات الاقتصادية بين روسيا والعالم العربي، فهذا يدلّ على أن سياسة الانفتاح الاقتصادي التي تنتهجها الحكومة الروسية منذ بضع سنوات والإصلاحات المالية والاقتصادية المتبناة، قد بدأتا تعطيان المردود الاقتصادي والمالي المنشودين، كما يدل على رغبة روسيا في الإفادة من الخبرات المصرفية والمالية العربية المتراكمة في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية، من أجل استكمال خطوات الانفتاح المصرفي والمالي في اقتصادها الوطني. وأضاف أن الملتقى يدلّ على أن واقع التعاون الاقتصادي الراهن بين روسيا والعالم العربي يحتاج إلى تطوير في العلاقات المصرفية والمالية المكمّلة للعلاقات الاقتصادية.


رؤوف أبو زكي

وكان مدير عام **مجموعة "الاقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي** استهلّ جلسة الافتتاح بالقول "إن الطاقات الكامنة في الاقتصاد الروسي والاقتصادات العربية سواء البشرية أو المادية هي أكبر بكثير من أي ملتقى مهما بلغ حجمه. وملتقانا اليوم، هو مجرد لقاء تمهيدي لملتقيات أكبر تعقيداً تباعاً سواء في موسكو أو في أي عاصمة عربية. فبالأمس انعقد مجلس رجال الأعمال العربي الروسي في القاهرة واليوم نلتقي في بيروت، وفي حزيران / يونيو المقبل ينعقد المجلس ثانية في موسكو. وهذه كلها مجرد تمهيد لملتقى عمل شامل لكل القطاعات الاقتصادية لا سيما تلك التي تختزن فرص عمل واستثمار لدى الطرفين".

وأضاف: "نعتقد أن الطاقات كبيرة والمجالات متاحة لإقامة تعاون متنوع. من هنا، فإننا نرى أن امتداد العلاقات الروسية– العربية إلى القطاع الخاص لدى الجانبين هي مسألة وقت ومسألة جهد مركّز لتحقيق نتائج إيجابية لا سيما وأن العلاقات الرسمية بين الجانبين هي على قدر كبير من التفهم والإيجابية".

آفاق العلاقات

توزّعت أعمال المؤتمر على 4 جلسات عمل، فعرضت الجلسة الأولى لواقع وآفاق العلاقات الاقتصادية العربية الروسية، وترأسها وزير الاقتصاد والتجارة في لبنان **مروان حماده**. وتحدّث فيها كل من السفير المفوض فوق العادة في روسيا **يوري غريدونوف**، رئيس مجموعة شركات "كاتو" **د. ابراهيم كامل**، أمين عام اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية **د. الياس غنطوس**، ونائب رئيس مجلس ادارة Les Brom Bank **د. رياض نجم**.

ودعا الوزير **حماده** التجار اللبنانيين إلى إعادة التوازن إلى العلاقات الثنائية على الأقل كما كانت عليه أيام الاتحاد السوفياتي، وإلى فتح قنوات التواصل ما بين رجال الأعمال الروس واللبنانيين: وقال "لا أجد مبرراً كي لا يتم تنشيط العلاقات الثنائية".

وفي ما خص آفاق العلاقات، رأى **حماده** أنها "تحتاج إلى إطار سياسي. ونشهد الآن انتعاشاً في حرارة العلاقة السياسية الروسية العربية بعد ما شابها من فتور في منتصف التسعينات. ونلمس تبدلاً وتحولاً في الإطار القانوني إذ تبرز الحاجة إلى تحديث الاتفاقات والمعاهدات لان معظمها يتحكم بنمط معين من الاقتصاد الموجّه. وبالتالي لم تعد هذه الاتفاقات ملائمة لنوعية التبادل الحر الجديد القائم بيننا وبين روسيا، وصولاً إلى اتفاقيات التجارة الحرة في المستقبل".

يوري غريدونوف اعتبر أن "الشركاء العرب والروس بإمكانهم التعاون بشكل ناجح آخذين في الاعتبار احتياجات الاقتصاد الروسي إلى الاعتمادات الأجنبية خصوصاً في مجالات الصناعة والعقارات وبناء المساكن والمواصلات وصناعة التنقيب والاستخراج. ومن الضروري جداً البدء بإرساء التبادل المعلوماتي وإنشاء شبكة للبيانات المعلوماتية المناسبة حول القدرات والاحتياجات لدى الطرفين العربي والروسي".

أما **د. ابراهيم كامل** فأشار إلى أن "روسيا تتمتع بقاعدة صناعية قوية لكنها لم تكن تحظى بالاهتمام الكافي لمواكبة التطور الحاصل في العالم. وفي سبيل أن تحقق روسيا قفزة غير عادية، فهي تحتاج إلى الاستثمار. ومن المؤسف أن الاستثمار العربي في روسيا لا يزال محدوداً".

ولفت **د. الياس غنطوس** إلى "التجانس والتفاعل القائم حالياً بين الأسواق العربية والروسية خصوصاً بعد أن انتهجت روسيا سياسات الانفتاح الاقتصادي. لذلك فإن هناك حوافز مهمة عدّة تعمل على تعزيز العلاقات التجارية والاقتصادية العربية الروسية وتنمية الاعتماد المتبادل".

ثم تحدّث **د. رياض نجم** معتبراً أن "العلاقات الروسية العربية في مرحلتها الجديدة تستند على مصالح اقتصادية كانت قائمة وإلى تجربة من التعاون عمرها 50 عاماً. وعلى الرغم من انخفاض حجم التبادل التجاري العربي الروسي إلى 3 مليارات دولار سنوياً، إلا أن آفاق تطوره ومضاعفته متوفرة استناداً على الماضي وبالنظر إلى المستقبل".



من اليمين: رياض نجم، ابراهيم كامل، مروان حماده، يوري غريدونوف، د. الياس غنطوس



من اليمين: د.جو سروع، سرجيه شريمين، فيصل أبو زكي، تاتيانا بارامونوفا، غاريغين طوسنيان

تمحورت الجلسة الثانية حول واقع وآفاق العلاقات المصرفية العربية الروسية. فترأسها نائب مدير عام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" **فيصل أبو زكي**. وتوالى على الكلام فيها كل من: النائب الأول لحاكم البنك المركزي الروسي **تاتيانا بارامونوفا**، المستشار التنفيذي لرئيس مجلس ادارة فرنسبنك **د. جو سروع**، رئيس جمعية المصارف الروسية **غاريغين طوسنيان**، ورئيس مجلس إدارة مصرف موسكو للإعمار **سرجيه شريمين**.

بداية أوضحت **تاتيانا بارامونوفا** "أن في روسيا عدداً كبيراً من المصارف المنظمة بشكل جيد والتي يتناسب نشاطها ومتطلبات المتعارف عليها دولياً. ومعظم المصارف الروسية والبالغ عددها 300 مصرف تقيّم نتائج عملها وفقاً للقواعد المتّبعة عالمياً، في حين يراقب المصرف المركزي أساليب الإدارة الداخلية للمصارف ليضمن ملاءمتها للشروط الدولية".

د. جو سروع رأى أن "واقع العلاقات المصرفية اللبنانية الروسية ممتاز على الصعيد النوعي بدليل الزيارات المتواصلة لوفود رجال الأعمال والمصرفيين الروس يجمعها لائحة مشتريات شبه موحدة. ويقابل هذا الواقع حالة مصرفية لبنانية متقدّمة يجمع ما بينها عرض واحد على الأغلب. وتحتوي لائحة مشتريات المصرفيين الروس على طلب خطوط ائتمان لاعتمادات مستندية أو تعزيز هذه الاعتمادات، طلب ودائع مصرفية وتمويل نشاطات اقتصادية في روسيا".

بدوره، شدّد **غاريغين طوسنيان** على "اهتمام النظام المصرفي الروسي بالأسواق المالية العربية". وأشار إلى أن "روسيا تحتاج إلى معدلات أعلى من النمو. لذا نحن ننظر إلى الشرق لما يكتنزه من موارد. ولكي نتجاوز الفجوة الكبيرة القائمة بيننا وبين الدول الصناعية المتطورة، نسعى إلى تطوير النظام المصرفي الروسي". وقال إن: "موجودات المصارف الروسية نمت بنسبة أكثر من 30 في المئة في العام 2003 قياساً بالعام 2002، ولكننا بحاجة إلى مزيد من النمو".

أما **سرجيه شريمين** فتطرق إلى "تطور جاذبية النظام المصرفي الروسي نتيجة ارتفاع الأرصدة البنكية. كما أن روسيا تشهد رسملة جدية لنظامها المصرفي ما يقلص درجة المخاطر على الودائع. بالإضافة إلى ذلك، فإننا نتوقع استقطاب الاستثمارات الأجنبية لا سيما وأن المصارف الروسية باتت تستخدم البنية التحتية التكنولوجية الحديثة والخدمات الإلكترونية والهاتفية".

حاكم مصرف لبنان يلتقي الوفد المصرفي الروسي

على هامش المؤتمر العربي الروسي الأول: مصارف واستثمار، استقبل حاكم مصرف لبنان رياض سلامة الوفد المصرفي الروسي الذي ضمّ السادة: فلاديمير افتوشنكوف، تاتيانا بارامونوفا، افغيني نوفتسكيف، غاريغين طوسنيان، سرجيه شريمين، يوري غريدونوف وبيلان بوريس.

وشارك فيه رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة اللبنانية عدنان القصار ومدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.

جرى خلال اللقاء تبادل معلومات بين الجانبين اللبناني والروسي حول القطاع المصرفي والدور المنوط بالبنك المركزي في كل من البلدين.

حاكم مصرف لبنان قال: "إن البنك المركزي تأسس قبل نحو 40 عاماً ويتمتّع باستقلالية كاملة. وذكر أن مصرف لبنان يملك احتياطاً يفوق الـ12 ملياراً من العملات إضافة إلى مخزون ذهبي قدره 3 مليارات دولار إضافة إلى امتلاكه عقارات تقدر بنحو 700 مليون دولار. وأشار سلامة إلى أن الميزانية المجمعة للمصارف بلغت نحو 57 مليار دولار إي ما يوازي 3 أضعاف حجم الإقتصاد اللبناني نظراً لأن لبنان مركز مصرفي مهم ويؤمن الخدمات للبنانيين والعرب.

ولفت سلامة إلى أن نسبة التضخم هي أقل من 4 في المئة منذ العام 1997، وإلى فائض في ميزان المدفوعات رغم أن لبنان يستورد نحو 7 مليارات دولار ويصدّر ما قيمته نحو 1,2 مليار دولار حيث يتحقق الفائض من التدفقات المالية.



أما نائب محافظ البنك المركزي الروسي تاتيانا بارامونوفا فأشار من جانبه إلى نقاط تقارب ولكن ثمة بعض الاختلافات وقال: "البنك المركزي تأسس منذ 140 سنة. لكن عمره 10 سنوات مع اقتصاد السوق. وأشار إلى أن لدى البنك المركزي احتياط عملات وذهباً يزيد على 80 مليار دولار. وقال أن في روسيا أكثر من 1300 مصرف تتوزّع على المناطق ولكن 70 في المئة من رساميل المصارف هي في العاصمة. وأوضح أن المصارف تعمل لماشاة مقررات بازل وابتداءً من أول العام الجاري بدأت المصارف تقدم تقاريرها وفق القواعد الدولية الأمر الذي يحقق الشفافية المطلوبة ويساعدنا على الاقتراب من المقاييس العالمية.



مناخ وفرص الاستثمار



من اليمين: بيلان بوريس، جاك صراف، فؤاد السنيورة، راتب الشلاح، افغيني نوفتسكيف

ترأس وزير المالية اللبناني **فؤاد السنيورة** الجلسة الثالثة التي حملت عنوان "مناخ وفرص الاستثمار ومجالات التعاون بين روسيا والبلدان العربية". وتعاقب على الكلام فيها رئيس اتحاد غرف التجارة السورية **د. راتب الشلاح**، رئيس مجلس رجال الأعمال الروسي اللبناني **جاك صرّاف**، رئيس مجموعة المؤسسات المالية الروسية **افغيني نوفتسكيف**، ونائب رئيس جمعية التأمين الروسية **بيلان بوريس**.

استهل **د. راتب الشلاح** الجلسة باستعراض تاريخ العلاقات الروسية العربية معتبراً أن "التعاون السياسي ما بين روسيا والعالم العربي يشكل مظلة مهمة للتعاون الاقتصادي". ورأى أن "التعاون يبدأ من قاعدة الاستثمارات المشتركة بهدف الاستفادة من الأسواق العالمية. ومن أبرز مجالات التعاون: الصناعات الثقيلة المشتركة، السياحة، النقل البحري، ومشاريع البنية التحتية، بشرط توفّر مكتب دراسات عملية يتقصى المشاريع الممكن إقامتها".

من جهته، أكّد **افغيني نوفتسكيف** أن "الاقتصاد الروسي يمر بفترة نمو جيدة في موازاة الإصلاحات الاقتصادية وارتفاع حجم الاستثمارات". وتطرق إلى فرص الاستثمار المستقبلية والتي يمكن أن تساهم في تقليص اعتماد الاقتصاد على الدولار، وتتلخص هذه الفرص بـ 4 قطاعات: قطاع الخدمات، قطاع التحويل، الاستثمارات الداخلية والاستثمارات الأجنبية.

أما **بيلان بوريس** فتحدّث عن التأمين على الاستثمارات مشيراً إلى أن "السوق الروسية تلحظ تزايداً في جاذبيتها الاستثمارية ما يخلق حاجة إلى توافر التأمين كشرط أساسي لاستقطاب الرساميل الأجنبية. كما أن القوانين الصادرة مؤخراً تزيد من فاعلية ونشاط شركات التأمين في روسيا". ولفت إلى أن "روسيا عضو في مختلف المنظمات الدولية التأمينية، والباب مفتوح للشراكات في قطاع التأمين". ودعا **بوريس** إلى "إنشاء مجلس التأمين الروسي والعربي، وفتح فروع لشركات التأمين أو إنشاء شركات مشتركة".

ثم كانت كلمة لـ **جاك صرّاف** الذي لفت إلى أن "أحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر والأحداث الأخيرة في الشرق الأوسط أثرتا سلباً على الاستثمارات العربية في الولايات المتحدة. كل هذه العوامل تدفعنا إلى التحرك قدماً باتجاه الأسواق الروسية خصوصاً وأن الاستثمار العربي بحاجة ماسة إلى توسيع آفاق تعاونه مع بلدان كبرى متطورة تكنولوجياً. فمناخ الاستثمار في روسيا والوضع الاقتصادي فيها على تحسن دائم ما يشكل فرصة مهمة للمستثمر العربي، لا سيما في مجال التجارة".



الوزير السنيورة يتوسط فلاديمير فتوتشينكوف (اليمين) وخالد أبو اسماعيل أثناء أعلان البيان الختامي

البيان الختامي

خرج الملتقى الروسي العربي الأول بجملة استنتاجات واستخلاصات أهمها ما يلي:

– أهمية انعقاد الملتقى الروسي– العربي لكونه الأول من نوعه سواء من حيث مضمونه الاقتصادي أو من حيث ارتكازه إلى القطاع الخاص لدى الجانبين. والتأكيد على أهمية عقد المزيد من الملتقيات والمؤتمرات الاقتصادية العامة والمتخصصة بين الجانبين العربي والروسي من أجل تعميق التعارف والتواصل وتوفير مجالات اطلاع كل من الجانبين على فرص العمل والاستثمار لدى الجانب الآخر.

– الاتفاق على أهمية التعاون العربي– الروسي في المجال المصرفي باعتبار القطاع المصرفي محركاً لتنشيط وتسهيل التعاون المشترك في مختلف القطاعات.

– العمل على إقامة المعارض العامة والمتخصصة سواء في روسيا أو في البلدان العربية لتعريف المصدرين والمستوردين بالسلع والبضائع المتوافرة لدى كل من الجانبين.

وقد تبنى الملتقى المقترحات التي عرضها الرئيس **الحريري** والتي تضمّنت الآتي:

أ– تنشيط العلاقات المصرفية المتبادلة بدءاً من إعادة افتتاح المصرف الروسي في لبنان ليكون منطلقاً لتواجد مصرفي روسي في بلدان عربية أخرى.

ب– العمل على تنشيط التبادل السياحي بين الجانبين وتنشيط حركة السياح الروس الى لبنان والى البلدان العربية الأخرى.

ج– محاولة الإفادة من آلاف الشبان العرب الذين يتقنون اللغة الروسية لا سيما وان اللغة تشكل عائقاً أساسياً أمام تنمية وتعزيز العلاقات.

ودعا المشاركون إلى تحويل هذا الملتقى العربي– الروسي إلى حدث دوري يتكرر سنوياً وينعقد بالتناوب بين موسكو وأي من العواصم العربية.■

في مؤتمر نظّمه المعهد العربي للتخطيط

لا تنمية من دون مؤسسات فاعلة



من اليمين: د. عيسى الغزالي، الوزير الشيخ أحمد العبدالله الصباح، الوزير سمير الجسر ود. ناجي التوني

بيروت ـ الاقتصاد والأعمال

تحت عنوان البعد المؤسّسي في الأداء التنموي، نظّم المعهد العربي للتخطيط مؤتمراً دولياً في بيروت يومي 8 و9 حزيران/يونيو الماضي، برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني رفيق الحريري الذي مثله وزير التربية والتعليم العالي سمير الجسر. هدف المؤتمر الذي حضره وزير المواصلات والتخطيط وشؤون التنمية الإدارية في الكويت أحمد عبدالله الصباح وحشد من الشخصيات السياسية والاقتصادية ونخبة من الخُبراء العرب والأجانب، إلى بلورة رؤية علمية وموضوعية حول الدور المحوري الذي تلعبه المؤسسات في صياغة السياسات الاقتصادية والاجتماعية وفي تحقيق التنمية.

استندت أعمال المؤتمر إلى 12 ورقة علمية شارك في إعدادها خُبراء عرب وأجانب، وتعرّضت للتطوّرات النظرية والتجارب التطبيقية في مقاربة دور المؤسسات في التنمية. وهي القضية التي باتت موضع اهتمام المؤسسات الدولية باعتبارها عاملاً أكثر أهمية في تحقيق التنمية المستدامة من العوامل التقليدية التي تمّ التركيز عليها سابقاً مثل انضباط الاقتصاد الكلي والإصلاح الاقتصادي.

وذلك ما أكّد عليه الوزير **سمير الجسر** في كلمته الافتتاحية بقوله: "إنّ هناك مشكلات عسيرة تستحق الاهتمام فعلاً، تتناول كفاءة المؤسسات العامة، وسياساتها التشغيلية، كما تتناول عوائق الدولة بالقطاعات الاقتصادية المختلفة، ومن بينها المصارف وقطاعات الأعمال والخدمات، والقطاعات التقليدية المعروفة في الصناعة والزراعة والتجارة".

ولفت **الجسر** إلى أنّ المشكلة ليست في تدخّل الدولة أو عدم تدخّلها، بل في طرائق الإدارة والأداء أو ما يسمّى بالسياسات، مشيراً إلى أنّ "تدخّل الدولة كان عاملاً أساسياً في كثير من الأحيان في تحقيق النموّ الكبير كما حدث في اليابان وبقية دول شرق آسيا حيث لعبت الدولة الدور الرئيسي مباشرة أو من خلال سياسات توجيهية".

■■■

سمير الجسر: المشكلة ليست في دور الدولة بل في طرائق الإدارة

■■

د.عيسى الغزالي: فعالية المؤسّسات شرط أساسي لتطوّر قطاع الأعمال

■■■

ورأى "أنه وسط ظروف نموّ متوسط أو ضعيف، تتفاقم المسألة الاجتماعية التي تتناول صحة المواطن وتعليمه وسكنه وفرص العمل أمامه". وأشار إلى أن الأمر يتطلب سياسات إجتماعية جديدة لا تعود للممارسات الرعائية السابقة، بل تركز على تحسين مردودية الإنفاق، وعلى الفرص التعليمية والتدريبية، وعلى إيجاد فرص العمل للمهارات الجديدة، وعلى التشديد على مسائل العدالة والقانون وتكافؤ الفرص، وعلى تشجيع اقتصاد المعرفة المتقدمة والاستثمار فيه.

وختم **سمير الجسر** بالقول: "إنّ كل تلك الإجراءات والسياسات تترك تأثيرات عميقة في الشأن الاجتماعي في المدى المتوسط، بَيْد أن حلّها الحقيقي في النموّ المستدام العالي الوتيرة الذي يكبر حجم الاقتصاد بحيث تنخرط فئات واسعة فيه".

أمّا مدير عام المعهد العربي للتخطيط **د.عيسى الغزالي** فعبّر عن اهتمام المعهد بقضايا التنمية الاقتصادية والاجتماعية والرغبة الأكيدة في الإسهام في تحسين مستوى دعم القرارات والتخطيط للسياسات الاقتصادية والاجتماعية في المنطقة العربية. وأشار إلى أن عدداً من الدراسات التطبيقية الحديثة، والتي استهدفت توضيح التفاوت في الأداء التنموي بين الدول النامية، أكّدت أنّ البُعد المؤسّسي له دور محوري في تفسير وفهم الاختلاف في الأداء التنموي.

وعزا **الغزالي** تنامي الاهتمام بالعامل المؤسّسي، إلى جملة عوامل أبرزها فشل مقاربة التنمية المعتمدة على نموّ رأس المال المادي وحتى البشري فقط، حيث تبيّن أنّ دولاً كثيرة تتمتّع بموارد مالية وطبيعية وبشرية ضخمة، لم تنجح في تحقيق

تعريف المؤسسات

تُعرّف المؤسسات على أنها مجموعة القواعد والقوانين والأعراف والعادات والتقاليد التي تنظّم وتُسيّر المجتمع خصوصاً في ما يتعلّق بالعلاقات التبادلية بين الأفراد في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. وقد شهدت المرحلة الماضية عودة قوية للاهتمام بالعامل المؤسّسي في التنمية بعد عقود طويلة من إهماله.

مستويات مقبولة من التنمية بسبب أوضاعها المؤسّسية غير الملائمة. كما عزاه إلى النجاح المحقق على صعيد العوْلمة والاندماج بين مختلف الاقتصادات ما فرض ضرورة وجود قيَم مؤسّسية متناغمة ومنسجمة لممارسة الأعمال.

تناول المؤتمر على مدى يومين بالبحث والتحليل تقييم دور المؤسسات في الأداء التنموي للدول النامية عموماً وذلك في إطار المحاور الآتية:

– المؤسسات والأداء التنموي.
– سياسات تحرير التجارة ونظام سعر الصرف.
– استقرار النظام النقدي وكفاءة الجهاز المصرفي.
– حقوق الملكية والاستثمار وبيئة الأعمال.
– النظام المالي والإجراءات والقواعد المنظّمة للموازنة العامة.
– التنمية الإنسانية والاجتماعية والفقر وشبكات الأمان الاجتماعي.

ومن أبرز الاستخلاصات التي خرج بها المؤتمر أنّ السعي لتحقيق التنمية المستدامة، يجب أن يترافق مع تفعيل الإطار المؤسّسي على أكثر من صعيد، وبخاصة على صعيد الحاكمية أو التوجيه الإداري السليم Governance والذي يعرف بأنه الحالة التي تكون فيها الدولة منضبطة بقوة المجتمع، ويكون المجتمع منضبطاً بقوّة الدولة. وشدّد على أنّ الحاكمية تتطلب إصلاح خمسة مجالات رئيسية هي: إصلاح إدارة القطاع العام، الخضوع للمساءلة، الإطار القانوني، الشفافية والمعلومات ومشاركة المجتمع المدني.

وسيتمّ وضع أوراق العمل والمداولات بشأنها واستخلاصات المؤتمر بتصرّف صُنّاع القرار وواضعي السياسات وكذلك بتصرّف القطاع الخاص ومعاهد البحث والمشتغلين بقضايا التنمية عموماً. ■

السلاسل العالمية في المنطقة العربية: متى الاستثمار المباشر؟

100 فندق جديد حتى العام 2007

دبي – مروان النمر

رغم اختلاف الستراتيجيات والأولويات بين سلاسل الفنادق العالمية، فإنّ النموّ المستقبلي لأعمالها في المنطقة يحمل عدداً من الأوجه المشتركة، كالتواجد في كلّ عاصمة أو مدينة رئيسية عربية بهدف توزيع المخاطر وعدم الاعتماد على أسواق محدّدة، بالإضافة إلى الاستفادة من الطفرة السياحية التي تشهدها معظم دول المنطقة مثل: الإمارات، قطر، الكويت، السعودية، مصر، لبنان وتونس، وكذلك التسابق على إدارة فنادق في دول كانت حتى فترةٍ قريبة غير مشجّعة سياسياً مثل العراق وليبيا والسودان واليمن. كما أنّ سلاسل الفنادق العالمية لا تخفي تهافتها لوضع علاماتها على المشاريع السياحية العملاقة في المنطقة. وأخيراً، فإنّ تركيز هذه السلاسل على إدخال علاماتها الاقتصادية (3 و4 نجوم) لتلبية شريحة السيّاح متوسّطي الدخل، يُتوقع أن يكون حلبة التنافس الأشدّ خلال المرحلة المقبلة. لكن يبقى القاسم المشترك الملفت للنظر في نشاط هذه السلاسل في العالم العربي، هو عدم دخولها مجال الاستثمار المباشر في المنطقة وتركيزها على "الفرانشايز" وعقود الإدارة فقط.

ماريوت: الدوحة و"كورتيارد"

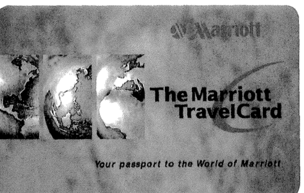
بعد أن أضافت العام الماضي 175 فندقاً جديداً بسعة 31 غرفة فندقية، ليصبح عدد الفنادق التي تديرها حول العالم أكثر من 2700 فندق، تتوقّع سلسلة فنادق ماريوت، زيادة مماثلة هذا العام ليتخطّى عدد غرفها الفندقية النصف مليون غرفة قريباً.

وفي المنطقة تركّز "ماريوت" على انتشار علامتها "كورتيارد" من دون إغفال العلامات الأخرى كـ"ريتز كارلتون" الفاخرة و"رينيسانس" وغيرها، فبعد افتتاحها فندق كورت يارد الكويت (306 غرف) مؤخّراً، ستفتتح فندق كورتيارد جرين كوميونيتي (164 غرفة) في دبي خلال العام الحالي. بالإضافة إلى افتتاح فنادق: "رينيسانس غولدن فيو شرم الشيخ" (212 غرفة) العام الحالي، وفندق ومنتجع "ماريوت العقبة" (300 غرفة) العام 2005، وماريوت للشقق الفندقية في البحرين (95 غرفة) العام 2006، و"رينيسانس الدوحة" (250 غرفة) العام 2007، و"كورتيارد الدوحة" (200 غرفة) العام 2007، وشقق ماريوت الفندقية في الدوحة (120 غرفة) العام 2007.

كما أطلقت "ماريوت" في أسواق السعودية والإمارات والكويت بطاقات "The Marriott Travel Card" التي تمكّن المسافرين من الدفع المسبق لإقامتهم في الفندق قبل مغادرة منازلهم. وتعتبر هذه البطاقة الأولى من نوعها في القطاع الفندقي حول العالم وتشكّل ثورة في طريقة الدفع والمرونة والأمان.


سمير دقاق، نائب الرئيس للمبيعات العالمية في ماريوت


ريتز كارلتون الدوحة



Marriott Travel Card

إنتركونتيننتال: السعودية و"إكسبرس"

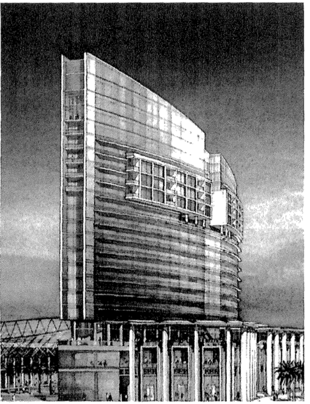
بعد أن وقّعت مؤخراً عقد إدارة فندق "إنتركونتيننتال دبي فيستيفال سيتي" بتكلفة 600 مليون درهم (165 مليون دولار)، ويضمّ 370 غرفة و50 جناحاً و80 غرفة لرجال الأعمال، كشفت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال عن قرب افتتاح فندق إنتركونتيننتال هليوبوليس القاهرة الذي يضمّ 792 غرفة وجناحاً وشقة مفروشة، ويقع ضمن مجمّع "سيتي ستارز هليوبوليس القاهرة" البالغة كلفته 600 مليون دولار.



كريس مولوني، الرئيس التنفيذي للعمليات، الشرق الأوسط وأفريقيا في إنتركونتيننتال

إلى ذلك ستُطلق "إنتركونتيننتال" علامتها الفندقية "إكسبرس باي هوليداي إن" في أسواق المنطقة، متوقعة إدارة أكثر من 20 منشأة جديدة تحت هذه العلامة في العالم العربي خلال الخمس سنوات المقبلة، بينها 12 فندقاً في السعودية بالتعاون مع شركة "سريدكو" للتطوير العقاري التابعة لمجموعة شركات عمر قاسم العيسائي السعودية.

كما أعلنت المجموعة عن افتتاح فندق كراون بلازا صلالة (120 غرفة) في سلطنة عُمان بعد أن خضع لعملية تحديث وتجديد حوّلته من "هوليداي إن" إلى "كراون بلازا".



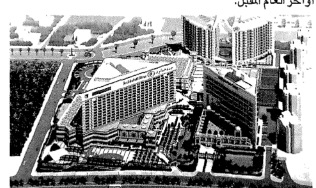
إنتركونتيننتال دبي فيستيفال سيتي

هيلتون: 10 فنادق جديدة

تعتزم "هيلتون" افتتاح 10 فنادق جديدة في المنطقة خلال العامين المقبلين، بينها خمسة فنادق في مصر، هي: "هيلتون الغردقة لونغ بيتش" (الشهر الحالي)، "هيلتون شرم نبق" (الربع الثالث 2005)، "هيلتون لافيستا عين السخنة" (الربع الأوّل 2006)، "هيلتون منتجع مرسى عَلَم الشاطئ" (الربع الأوّل 2006)، "هيلتون هليوبوليس" (الربع الثالث 2006). كما وقّعت "هيلتون" عقد إدارة فندق ثان على شاطئ إمارة رأس الخيمة (120 غرفة و82 شاليهاً) وسيتمّ افتتاحه أواخر العام المقبل. كذلك ستفتتح "هيلتون دوحة" (الربع الأوّل 2006)، "هيلتون جدة بالاس" (الربع الأوّل 2005)، "هيلتون مطار الدار البيضاء" (الربع الأوّل 2005) و"هيلتون بيروت" أواخر العام المقبل.



رودي ياغرسبكير، الرئيس، المنطقة العربية في هيلتون



هيلتون جدة

إلى ذلك، أعلنت مجموعة فنادق "كونراد" (التابعة لـ"هيلتون") عن توقيع اتفاقية تدير بموجبها أول فندق يحمل شعار "كونراد" في منطقة الخليج، وذلك لصالح شركة برايفيت برُبرتي مانجمنت العقارية (مقرّها أبوظبي)، ويقع الفندق (350 غرفة) على طريق الشيخ زايد في دبي، ويتوقع افتتاحه في منتصف العام 2007. كما أشارت مصادر الشركة إلى قرب توقيعها خمسة أو ستة عقود لإدارة فنادق كونراد الفاخرة في المنطقة. وأكّدت أنه سيكون هنالك فندق هيلتون على الأقلّ على جزيرة "النخلة جميرا"، وأن الشركة مهتمّة جداً بسوقيّ العراق وباكستان.

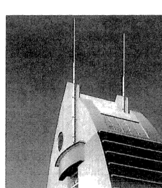


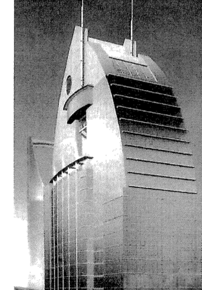
هيلتون دوحة



أكور: الشرق الأوسط و"إيبيس"

تخطّط "أكور" لمضاعفة عدد منشآتها في المنطقة إلى 45 فندقاً تضمّ أكثر من 10 آلاف غرفة خلال الأعوام الثلاثة المقبلة (22 فندقاً حالياً). حيث صنّفت أكور الشرق الأوسط كإحدى مناطق النموّ الرئيسية للشركة إلى جانب الصين وروسيا.



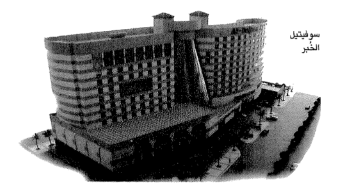


نوفوتيل الرياض

وتتضمّن الخطة بناء وتجهيز خمسة فنادق في السعودية، هي: "نوفوتيل الرياض" (200 غرفة) و"سوفيتيل الخبر" (230 غرفة) و"أبراج زمزم" في مكة المكرّمة (1240 غرفة)، وسيتمّ افتتاح الفنادق الثلاثة في العام 2006. أمّا في العام الحالي، فسيتمّ افتتاح فندقيّ "غراند ميركور غولدن جدة" (78 غرفة) و"ميركور تركي مكة" (100 غرفة).

وفي الإمارات تعتزم "أكور" بناء 1500 غرفة فندقية جديدة حتى العام 2007، بينها "سوفيتيل جميرة بيتش ريزيدنس" (450 غرفة)، وهو أوّل فندق تملكه شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق في دبيّ، بالإضافة إلى زيادة 200 غرفة على فندق سوفيتيل سيتي سنتر ليصل عدد غرفه إلى 600. كذلك تركّز "أكور" على تحقيق الانتشار لعلامتها الاقتصادية "إيبيس" عبر إنشاء فندقين في منطقة ديرة في دبي وفي مدينة دبي للإنترنت، بعد النجاح الذي حققه فندق "إيبيس المركز التجاري العالمي" في دبي.

وفي البحرين سيتمّ افتتاح فندق ميركور غراند للأجنحة الفندقية (120 جناحاً) في تشرين الأوّل/ أكتوبر المقبل. كما وصلت "أكور" إلى مفاوضات متقدّمة لإدارة فنادق جديدة في: لبنان، الكويت، قطر، سورية والأردن.



سوفيتيل الخبر

ستاروود: سورية ولبنان

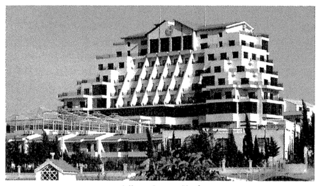


فيليب فسيس، نائب الرئيس ومدير العمليات، أفريقيا والشرق الأوسط في ستاروود

تفتتح "ستاروود" في أيلول/ سبتمبر من هذا العام ثاني فنادقها في العاصمة اللبنانية بيروت باسم "لو فردان فور بوينتس"، ويقع على مسافة 10 دقائق من وسط المدينة. ويضمّ الفندق 132 غرفة تتضمّن 22 جناحاً.

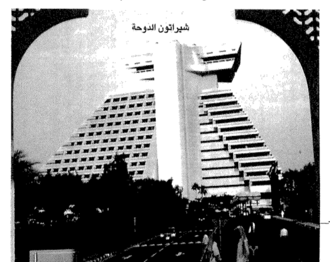
وفي سورية، يستقبل فندق ومنتجع شيراتون معرّة صيدنايا ضيوفه هذا الصيف، ويقع الفندق على ارتفاع 1300 متر عن سطح البحر بالقرب من مدينة صيدنايا التي تبعد عن دمشق 30 كيلومتراً. ويضمّ الفندق 77 غرفة وجناحاً، إضافة إلى 30 شاليهاً للعائلات.

وفي الربع الأخير من العام 2005، تفتتح "ستاروود" ثالث فنادقها في سورية باسم فندق وأبراج شيراتون حلب، والذي يُعتبر أول فندق بإدارة فندقية عالمية في مدينة حلب، وسيضمّ 218 غرفة وجناحاً.



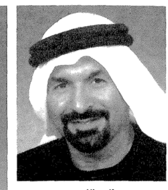
شيراتون معرّة صيدنايا

إلى ذلك بدأ فندق ومنتجع شيراتون الدوحة مشروع تجديد وتطوير، بعد أن وافقت شركة "قطر الوطنية للفنادق" المالكة للفندق على تنفيذ المشروع الذي يستهدف تجديد الطوابق الخمسة الأولى من الفندق والتي تضمّ 205 غرف، بالإضافة إلى إعادة تصميم وتجديد عشرة أجنحة فندقية. وانطلقت عملية التجديد في حزيران/يونيو الماضي، وتنتهي المرحلة الأولى التي تضمّ ثلاثة طوابق من الفندق في تشرين الأول/أكتوبر 2004، على أن يُنجز المشروع بالكامل في شباط/ فبراير 2005.

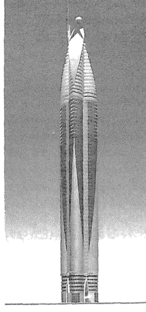


شيراتون الدوحة

روتانا: في كلّ عاصمة عربية

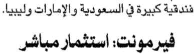


ناصر النويس،
رئيس مجلس إدارة روتانا



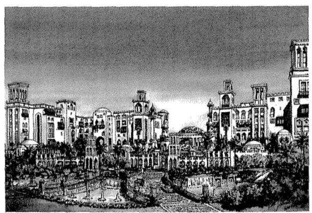
روز روتانا دبي: أطول برج فندقي في العالم

تسير "روتانا" نحو تحقيق هدفها بالتواجد في كلّ عاصمة ومدينة عربية رئيسية، فبعد أن أضافت 10 فنادق جديدة إلى محفظتها بداية العام الحالي، 5 في الإمارات و2 في لبنان وواحد في كلّ من قطر والكويت وسورية، ليصل عدد الفنادق التي تديرها إلى 27 (6 آلاف غرفة) في العام 2006، وقّعت "روتانا" مؤخراً على عقد إدارة فندق روتانا الفجيرة (200 غرفة) على شاطئ العقبة، الذي تبلغ كلفته 90 مليون درهم ويتوقع افتتاحه في العام 2006. كما تتفاوض المجموعة حالياً على إدارة خمسة مشاريع فندقية كبيرة في السعودية والإمارات وليبيا.



فيرمونت: استثمار مباشر

دخلت "فيرمونت" في شراكة ستراتيجية مع مؤسسة المستشارون الماليون العالمية (IFA) الكويتية، من خلال "إيفا" للفنادق والمنتجعات التابعة للأخيرة، ومع مجموعة فنادق المملكة للاستثمار التي تضمّ الممتلكات الفندقية التابعة للأمير **الوليد بن طلال**، لإفتتاح منتجع من 300 غرفة و460 مسكن عطلات للملكية المشتركة (Time Share) في مشروع جزيرة "النخلة جميرا" في دبي. وستستثمر كلّ من سلسلة فنادق ومنتجعات فيرمونت العالمية ومجموعة فنادق المملكة



فندق ومنتجع فيرمونت النخلة

فيرمونت القاهرة مدينة النيل

للاستثمار مبلغ 15 مليون دولار مقابل حصة تعادل 10 في المئة من أسهم المشروع لكلّ منهما. ومن المقرر افتتاح المنتجع الذي سيُطلق عليه اسم "فندق ومنتجع فيرمونت النخلة" في أواخر العام 2006.

كما دخلت سلسلة فنادق ومنتجعات فيرمونت العالمية في مشروع مشترك مع شركة مدينة النيل للإستثمار لإدارة فندق فاخر من 552 غرفة يتمّ تشييده على نهر النيل في وسط العاصمة المصرية القاهرة. وستقوم كلّ من "فيرمونت" ومجموعة فنادق المملكة للاستثمار باستثمار نحو 10 ملايين دولار أميركي مقابل حصة تعادل نحو 15 في المئة من أسهم المشروع لكلّ منهما. وسيُطلق على الفندق الجديد اسم "فيرمونت القاهرة مدينة النيل" ومن المقرّر افتتاحه في ربيع العام 2006.

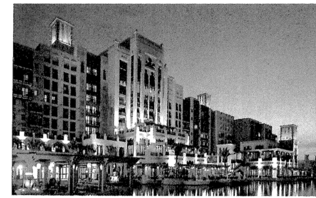
ويُذكر أن سلسلة فنادق ومنتجعات فيرمونت هي من سلاسل الفنادق العالمية النادرة التي تستثمر بشكل مباشر في المنطقة العربية، ولديها العديد من الخطط المستقبلية مع مؤسسة "المستشارون الماليون العالمية" ومجموعة فنادق المملكة للاستثمار لإنشاء مشاريع منتجعات أخرى في الشرق الأوسط وأفريقيا الشرقية والجنوبية.

جميرا إنترناشيونال: غزو الصحراء

تقوم "جميرا إنترناشيونال" بافتتاح فندق القصر (292 غرفة وجناحاً) خلال الصيف القادم، بالإضافة إلى "دار المصيف" التي تضمّ 29 منزلاً صيفياً بطاقة 283 غرفة وجناحاً. ويمثل "القصر" و"دار المصيف" المرحلة الثانية من مشروع "مدينة جميرا" الذي يضمّ أيضاً فندق ميناء السلام (292 غرفة وجناحاً) الذي تمّ إفتتاحه في أيلول/سبتمبر 2003.

كما حازت "جميرا إنترناشيونال" على عقد إدارة فندق باب الشمس الذي تصل قيمة الاستثمارات فيه إلى عشرات ملايين الدراهم، وهو الفندق الأول من نوعه في دول مجلس التعاون الخليجي





فندق ميناء السلام

في قلب الصحراء. ويشمل "باب الشمس" 115 غرفة ضمن 16 مبنى من طابقين ويقع على بُعد 25 كيلومتراً من مدينة دبي.

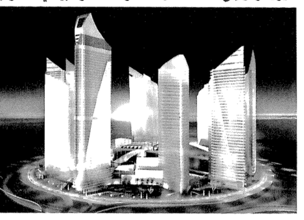
إلى ذلك ستطوّر "جميرا إنترناشيونال" مجمّعاً للشقق الفاخرة (36 طابقاً) ليحلّ مكان فندق مركز دبي التجاري العالمي، على أن يتمّ الانتهاء من المشروع في نهاية العام 2007.

موفنبيك: السعودية والإمارات



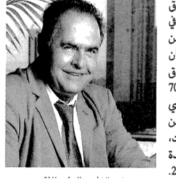
سلطان بن خليفة متوسّطاً أندرياس ماتمولر (اليسار) وتوفيق تميم أثناء توقيع العقد

وقّعت "موفنبيك" عقداً لإدارة فندق في إمارة عجمان (220 غرفة وجناحاً)، يتمّ افتتاحه في أواخر العام 2006 وتعود ملكيته إلى الشيخ **سلطان بن خليفة آل نهيان**. كما تفتتح في العام نفسه فندق "لؤلؤة دبي" (450 غرفة) في مدينة دبي للإعلام والذي تبلغ كلفته نحو 110 مليون دولار. إلى ذلك، تتضمّن خطة توسّعات موفنبيك في السعودية افتتاح فنادق: "موفنبيك جدّه" (210 غرف) نهاية العام الحالي، "موفنبيك الخبر" نهاية العام 2006 و"موفنبيك أنوار المدينة" (1150 غرفة)؛ كذلك وقّعت المجموعة عقوداً لإدارة فنادق جديدة في رام الله، طرابلس الغرب وصنعاء (330 غرفة).



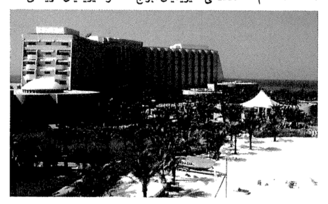
موفنبيك لؤلؤة دبي

ميريديان: 4 مشاريع في الكويت



سامي الزغبي، العضو المنتدب، أفريقيا، الشرق الأوسط وغرب آسيا في ميريديان

تنتظر "ميريديان" افتتاح فندق جروفينور هاوس (45 طابقاً) في مشروع مرسى دبي خلال أقلّ من عام. وبعد افتتاح فندق ميريديان الكويت هذا العام، تفتتح فندق ميريديان صفاة الكويت (70 غرفة) خلال الشهر الحالي، الذي يشكّل المرحلة الثانية من مشاريعها الأربعة في الكويت، والتي تشمل بناء 450 غرفة جديدة ينتهي العمل بها في العام 2006. علماً أن فندق ميريديان الكويت هو أوّل فندق (Art+Tech) في المنطقة. كما تفتتح "ميريديان" في منتصف العام 2005 فندقَي "ميريديان أبراج مكة" و"ميريديان الرياض".



فندق ميريديان

حياة: التركيز على دبي

تفتتح "حياة" في العام 2006 فندقين في القاهرة وبيروت، كما وقّعت حديثاً إتفاقية إدارة فندق بارك حياة دبي (238 غرفة) ويتمّ افتتاحه في العام 2005. وتفتتح في العام نفسه "بارك حياة جدة (142 غرفة) وتدير



غراند حياة دبي

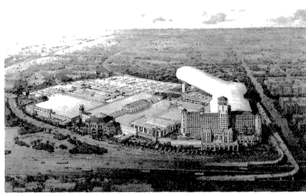
نادي الفروسية الذي يقع ضمنه الفندق. وكذلك افتتحت الشركة مؤخراً المركز التجاري "غاليريا غراند حياة القاهرة" التابع للفندق والمؤلف من 7 طوابق، بالإضافة إلى إفتتاح مكتب مبيعات حياة العالمية في الرياض. إلى ذلك، بدأت عملية تطوير وتحديث شاملة لفندق "حياة ريجنسي دبي" ويتوقع أن تنتهي في منتصف العام المقبل.

كمبنسكي: الأردن ومصر

بعد أن وقّعت مؤخراً على عقد إدارة فندق كمبنسكي (400 غرفة) داخل مشروع "إمارات مول" الذي تملكه مجموعة ماجد الفطيم للإستثمارات، تعتزم مجموعة كمبنسكي، التي تدير 4 فنادق حالياً في المنطقة، إضافة 10 فنادق جديدة تحت إدارتها في الشرق الأوسط وأفريقيا، ما يشكّل نحو 50 في المئة من خطتها التوسّعية عالمياً. كما تفتتح "كمبنسكي" أواخر العام الحالي "قصر بني ياس" في أبو ظبي.

ودخلت "كمبنسكي" سوق الأردن من خلال فندق وسط عمّان سيتمّ افتتاحه خلال العام الحالي، بالإضافة إلى فندق ومنتجع كمبنسكي عشتار الذي يتمّ إنشاؤه على مسافة 50 كيلومتراً غرب العاصمة الأردنية.

ومن بين مشاريعها القادمة في الشرق الأوسط وأفريقيا، فنا كلّ من: دار السلام (العام 2004)، زنجيبار (العام 2005)، مصر – البحر الميت (العام 2005) والقاهرة (العام 2006).



كمبنسكي "إمارات مول"

متروبوليتان: بيروت ودبي

بدأت مجموعة الحبتور المالكة لمجموعة فنادق متروبوليتان بإنشاء مشروع "متروبوليتان سيتي سنتر" في منطقة سن الفيل في بيروت، وتبلغ القيمة الإجمالية للاستثمار نحو 150 مليون دولار.

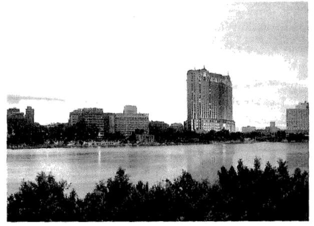


متروبوليتان سيتي سنتر – بيروت

المركز الذي يبلغ ارتفاعه 130 متراً (الأعلى في بيروت)، سيضمّ 206 غرف وجناحاً، كما سيشمل مركز التسوّق "متروبوليتان بوليفارد"، بالإضافة إلى أكبر قاعة مؤتمرات في لبنان تتسع إلى 3 آلاف شخص، وسيتمّ بناء جسر خاص يربط بين "متروبوليتان سيتي سنتر" وفندق "متروبوليتان بالاس بيروت".

إلى ذلك، أعلنت المجموعة عن تحويل فندق "متروبوليتان ونادي الشاطئ" في دبي إلى "أبراج متروبوليتان ونادي الشاطئ" (5 نجوم)، حيث سيتمّ بناء برجين بارتفاع 22 و28 طابقاً لتحلّ مكان البناء القديم، ومن المتوقع إفتتاحه في العام 2005.

فور سيزونز: 6 فنادق جديدة



رغم دخولها حديثاً إلى المنطقة العربية، تدير "فور سيزونز" 4 فنادق حالياً في كلّ من مصر والسعودية والأردن، وتعتزم افتتاح 6 فنادق جديدة من الآن حتى بداية العام 2007، في كلّ من: القاهرة (2004)، الدوحة (2004)، دمشق (2005)، الإسكندرية (2006)، بيروت (2006) والكويت (2007).

ريزيدور ساس: دخول إيران

تدير 12 فندقاً في المنطقة (3 آلاف غرفة)، وتركّز بشكل كبير على الإمارات لتعزيز نموّها. لدى "ريزيدور ساس" مشروعين يتمّ إنشاؤهما في دبي حالياً، ويتوقع أن يتمّ افتتاح الفندق الأوّل "سيروتي مدينة دبي للإعلام" في العام 2005، والثاني في العام 2006. بالإضافة إلى افتتاح فندق سيروتي الكويت خلال عامين.

كما ستدير الشركة فندق داريوش غراند في جزيرة كيش الإيرانية، لتكون بذلك أوّل شركة فنادق عالمية تدخل السوق الإيرانية منذ ربع قرن.

كيرت ريتر، رئيس "ريزيدور ساس"

"ريزيدور ساس"، الشركة الأم لـ "راديسون ساس"، نمت خلال السنوات العشر الماضية من 29 إلى 220 فندقاً. وتطمح إلى زيادة 50 فندقاً سنوياً للوصول إلى إدارة 700 فندق في حلول العام 2012. ■

رئيس رابطة الفنادق والمطاعم في العراق:

استثمار مُربح وآمن في السياحة الدينية


اكرم الجبوري

بغداد - ميسون حسين

على الرغم من الأوضاع الأمنية غير المستقرة التي تشكّل عائقاً أمام تدفّق الاستثمارات العربية إلى العراق عموماً، والى القطاع السياحي تحديداً، إلاّ أنّ رئيس رابطة الفنادق والمطاعم في العراق أكرم الجبوري، يرى أنّ هناك فرصاً مجدية جداً أمام المستثمرين العرب في مجال المرافق المخصصة للسياحة الدينية والسياحة الداخلية.

ودعا الجبوري، في حديث مع "الاقتصاد والأعمال"، المستثمرين العرب إلى مشاركة العراقيين في إقامة المشروعات السياحية والاستفادة من قانون الاستثمار الأجنبي الجديد الذي يتضمّن عدداً من الامتيازات والإعفاءات والضمانات.

□ ما هي صورة الوضع السياحي في العراق حالياً؟

□ يعاني القطاع السياحي من الإهمال وعدم دعم الدولة في المرحلة الحالية للنهوض بالسياحة. فالحرب الأخيرة على العراق والتفجيرات المستمرة، أدت إلى فقدان العديد من مقومات السياحة. فالكثير من المستثمرين العرب والأجانب جاءوا إلى العراق ثمّ عادوا أدراجهم؛ ومع تسليم السلطة والسيادة للعراقيين نأمل أن يتحسّن الوضع، علماً أنّ هيئة السياحة بادرت بطرح عدد من المشاريع السياحية للاستثمار الخاص، مثل جزيرة الأعراس والفنادق التي تملكها بالكامل في الموصل. ويقوم المستثمرون بتأهيلها بدعم من بعض المنظمات غير الحكومية المعنية بالسياحة الدولية.

□ تشارك هيئة السياحة ورابطة الفنادق والمطاعم بالكثير من الاجتماعات والمؤتمرات المعنية بالسياحة، فماذا تحقق من هذه المؤتمرات للنهوض بالقطاع السياحي في العراق؟

□ نقوم كقطاع خاص بطرح مشاكلنا والسعي الجدي للنهوض بقطاعنا السياحي، فنحن أعضاء في هيئة القطاع الخاص المنبثقة عن مجلس وزراء السياحة العرب التي اجتمعت في جدّه ما بين 2-6 نيسان/أبريل الماضي، وتمّ رفع توصيات إلى مؤتمر وزراء السياحة العرب الذي حثّ الدول والمنظمات والاتّحادات العربية على دعم السياحة في العراق، والاستفادة من الامتيازات الواردة بقانون الاستثمار الأجنبي الرقم 39 للسنة 2003 والذي يتضمّن الكثير من التسهيلات والامتيازات، كما حثّ أعضاء المجلس على دراسة واقع السوق العراقية واحتياجاتها ومتطلباتها وخصوصاً في المجال السياحي وتشجيعهم على المشاركة الفعّالة في معارض ومؤتمرات إعادة إعمار العراق.

□ لكن المستثمرين يخشون القدوم بسبب الظروف الأمنية؟

□ لا شك أن الأوضاع الأمنية تشكّل عائقاً أمام تواجد المستثمرين، لكن في المقابل نرى عدداً من الشركات الأجنبية التي تعمل في العراق حالياً مدفوعة بالفرص المجدية جداً المتوافرة خصوصاً في القطاع السياحي، ونحن نسعى لإقناع أشقائنا العرب بجدوى الاستثمار في القطاع السياحي العراقي.

□ كيف تنظر إلى دور المصارف الحكومية والخاصة في العراق في دعم القطاع السياحي؟

□ المصارف لا يمكنها الدخول في تمويل مشاريع ضخمة في ظل الأوضاع الأمنية الحالية، لا سيما وأنّ التفجيرات طالت الفنادق الحكومية والخاصة؛ كما أنّ الاحتياجات التمويلية ضخمة وتفوق قدرة الجهاز المصرفي العراقي، إذ تقدر هذه الاحتياجات بنحو 2-3 مليارات دولار خلال السنوات العشر المقبلة في المنطقة الشمالية ونحو 5 مليارات دولار لمناطق الوسط والجنوب.

□ هل يوجد في العراق كوادر بشرية مؤهلة لإدارة المشاريع السياحية والعمل فيها؟

□ يتخرّج من كلية السياحة والفندقة عدد كبير من الطلبة سنوياً. ولكن ذلك لا يكفي، ويعاني القطاع السياحي فعلاً من عدم توافر الكوادر البشرية المؤهلة. لذلك سعينا من خلال مجلس وزراء السياحة العرب إلى معالجة هذه المشكلة حيث حثّ المجلس الدول والاتّحادات والمنظمات العربية المعنية على تقديم الدعم الفني للعراق في هذا المجال وتخصيص مقاعد دراسية للطلبة العراقيين وعقد دورات تدريبية متخصصة للمشتغلين في السياحة في العراق.

□ ما هي المجالات التي ترون أنها الأكثر جدوى للاستثمار؟

□ ربما تكون المشاريع السياحية المخصصة للسياحة الداخلية والسياحة الدينية هي الأكثر جدوى في المرحلة الحالية؛ ويرجع ذلك إلى عدم وجود مرافق ترفيهية يمكن للعراقيين الاستفادة منها بعد سنوات طويلة من الحرمان، كما أنّ المرافق السياحية المجاورة للأماكن المقدسة تُشكّل مجالات رحبة للاستثمارات العربية، في ظل التدفّق الكبير لزوّار هذه الأماكن.

أمّا في المرحلة المقبلة بعد أن يستتب الأمن، فكافة المشاريع السياحية ستكون مجدية، خصوصاً وأنّ العراق يتمتّع بمزايا سياحية فريدة سواء طبيعية أو تاريخية أو أثرية. ■

الشارقة تروّج لصيفها: ثقافة، تسوّق وترفيه



من اليمين: حسان طلعت، محمد علي النومان، جاسم الكوهجي وممثل "العربية للطيران" في لبنان جو شمعون

العربية للطيران: "ادفع أقل وسافر أكثر"

في إطار جهود هيئة الإنماء التجاري السياحي في الشارقة الرامية إلى تنشيط حركة السياحة الإقليمية وتوطيد علاقات التعاون السياحي العربي، عُقد لقاء في فندق فينيسيا في بيروت، يوم العاشر من حزيران / يونيو الماضي، بحضور سفير دولة الإمارات العربية المتحدة في بيروت **محمد سلطان السويدي**، مدير هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة **محمد علي النومان**، وممثلة وزارة السياحة اللبنانية **هالة فاخوري**، إضافة إلى ممثلي وكالات السياحة والسفر وإعلاميين.

تخلل اللقاء عرض فيلم وثائقي عن مقومات الإمارة الثقافية والسياحية المتمثلة والتي تتمثل بالمتاحف والآثار، كمتحف الشارقة للآثار ومتحف الفنون ومتحف السيارات القديمة، إضافة إلى سُبل الترفيه المتنوّعة الداخلية مثل: البولينغ والتزلج على الجليد، والخارجية، كـ: الغوص والغطس والقيادة في الكثبان الرملية؛ فضلاً عن تنوّع الأسواق القديمة ومنها السوق المركزية ومركز الذهب ومراكز التسوّق الحديثة.

وفي كلمة ألقاها خلال اللقاء اعتبر مدير هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة **محمد علي النومان** أنّ قطاع السياحة في الإمارة يشهد نهضة كبيرة تمثّلت في الزيادة الملحوظة في عدد الزوّار ونزلاء الفنادق حيث بلغ عددهم في العام 2003 أكثر من 850 ألف نزيل بمعدل زيادة قدره 25 في المئة مقارنة بالعام 2002.

واعتبر **النومان** أنّ التطوّر الذي شهدته الإمارة في كافة القطاعات والذي كان آخره الانطلاقة الميمونة لـ"العربية للطيران"، ضاعف حجم المسؤولية على الهيئة في تلبية احتياجات ومتطلبات القطاع السياحي الذي يضمّ أكثر من 50 فندقاً و60 وكالة سياحة وسفر، إضافة إلى مراكز التسوّق الكبرى وعدد من المرافق الخدماتية السياحية والتجارية الأخرى. وأضاف **النومان**: "إنّ ما يميّز هذه السنة هو التعاون بين المعنيين بقطاع السياحة في تقديم عروض عطلات صيفية مشتركة تتضمن بطاقة طائرة وإقامة في فنادق الشارقة وتنظيم جولات سياحية، إضافة إلى خصومات وعروض وفعاليات خاصة بهدف تشجيع حركة التسوّق أثناء فصل الصيف، حيث تمتد العروض من 16 حزيران/يونيو إلى 29 آب/أغسطس 2004".

وتابع **النومان**: "إنّ عائدات القطاع السياحي في الشارقة تشهد تزايداً كبيراً، إذ بلغت 825 مليون درهم في العام 2003 لقطاع الفنادق والشركات السياحية فقط، مقابل 685 مليوناً في العام 2001". وأشار إلى الأحداث العالمية التي استقطبتها الإمارة كسباق الزوارق السريعة الفورمولا 1 والتي ستستضيفها للمرة الخامسة على التوالي أوائل شهر كانون الأول/ديسمبر المقبل لم تمنع الإمارة من الحفاظ على أصالتها وتمسكها بالجذور وبناء الحضارة الصحيحة التي تُعنى بالقيم الإنسانية الراقية حيث استحقت لقب عاصمة العرب للثقافة العام 1998 من منظمة الأونيسكو. وختم **النومان** كلمته معتبراً أنّ هذا التمازج والتميّز يعود للرؤية السديدة والتوجّهات الحكيمة لصاحب السمو الشيخ د. سلطان بن محمد القاسمي، عضو المجلس الأعلى حاكم الشارقة الذي جعل من إمارة الشارقة منارة ثقافية وتراثية وحاضرة تزخر بأبهى مظاهر التطوّر والعُمران.

ثمّ عرض المدير العام لوكالة مطار الشارقة الدولي **حسان طلعت** لأهم العروض التي تقدّمها الشارقة خلال فصل الصيف ضمن "عروض صيف الشارقة 2004" حيث تقسّم العروض على ثلاثة أشكال تبدأ 35 دولاراً للّيلة الواحدة في فندق نجمتين؛ ويوفّر العرض المشترك بين الفنادق وطيران "العربية" سمة الدخول على نوعين 96 ساعة أو 14 يوم حسب مدة الإقامة.

وبدوره تحدّث المدير العام الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة العربية للطيران **جاسم الكوهجي** عن مساهمة الشركة في نشاطات صيف الشارقة، واعتبر أنّ "العربية للطيران" أعطت مفهوماً جديداً للسفر جواً من جهة السفر المريح بأفضل الأسعار تحت شعار "إدفع أقل سافر أكثر". وركّز **الكوهجي** على خطة التوسّع التي تشهدها الشركة التي تتفاوض على أربع محطات جديدة هي: الأردن، السعودية، القاهرة والهند.

أبو نواس - تونس: جائزة أفضل فندق لرجال الأعمال



عمران خميلة

فاز فندق أبو نواس- تونس بجائزة أفضل فندق لرجال الأعمال في العاصمة التونسية، في إطار الاستفتاء السنوي الذي تجريه مجلة ميدل إيست ترافل التابعة لمجموعة الاقتصاد والأعمال.

يتبع الفندق لشركة السياحة والمؤتمرات التونسية التي يرأسها **منصف القصيبي**، وتتولّى إدارته منذ افتتاحه مجموعة فنادق أبو نواس التونسية الكويتية.

ويتميّز الفندق بوجوده وسط العاصمة التونسية قرب قصر المؤتمرات؛ وعقد فيه عدد من المؤتمرات والمنتديات العالمية الفنية والثقافية والاقتصادية والسياسية. وكان الفندق مقرّاً لإقامة عدد من القادة العرب خلال مؤتمر القمة العربية الذي انعقد مؤخراً في قصر المؤتمرات في تونس، حيث قامت إدارة الفندق بإعادة تجهيز الأجنحة وفق أعلى المستويات.

وعلّق المدير العام لفندق أبو نواس تونس **عمران خميلة** على ذلك بقوله: "إنّ التطوير والتحديث عملية مستمرة ليبقى الفندق في المرتبة الأولى خصوصاً بعد أن بدأت المنافسة تلوح في أفق العاصمة التونسية، إذ هناك مشاريع لفنادق رجال الأعمال قيد التنفيذ".

"رينيسانس تونس"
يفتتح المطعم التونسي



صلاح الدين بزراتي

افتتح فندق رينيسانس تونس، مطعماً يقدّم الأطباق التونسية على الطريقة القديمة، وذلك في إطار خطة تطويرية اعتمدتها الإدارة منذ أن تمّ تشكيل الفريق الإداري الجديد "فريق الأحلام" الذي يقوده المدير العام صلاح **الدين بزراتي**.

الانطباع الأول للزبائن كان إيجابياً للغاية، فالمطعم يتميّز بجو مثير يغري بقضاء أمسية جميلة، ويقدّم الأطباق التونسية التي لم يعد المواطن التونسي يجد بعضها إلّا إذا زار القُرى والأرياف، ويتم تحضيرها حسب الطرق التقليدية.

وكانت إدارة الفندق أعلنت مؤخراً عن خطة للتطوير بدأت بتنفيذها وأعطت نتائج سريعة؛ فقد جرى تغيير شامل على مستوى الإدارات المختلفة وأتى فريق عمل متميّز. ويتوقّع أن تستمر عملية التطوير، حيث سيفتتح مطعم إيطالي. ويستعد الفندق لموسم صيف حافل، فهو يشتهر ببرك السباحة وسط الحديقة الفسيحة الأرجاء وبالشاطئ المميّز وبالسهرات التي تطول حتى ساعة متقدمة من الفجر، حيث تُرضي سهراته كلّ الأذواق.





جان غابريال بيريز، أندرياس ماتمولر وشريف حسني مع العاملين

موفنبيك: المؤتمر السنوي للمبيعات والتسويق

أقامت مؤخراً سلسلة فنادق ومنتجعات موفنبيك، السويسرية المنشأ، المؤتمر السنوي للمبيعات والتسويق لموظفيها والذي حضره أكثر من 75 مشاركاً من نحو 16 بلداً.

وأقيم على هامش المؤتمر ورشة عمل لجميع مديري إدارات التسويق والمبيعات والعلاقات العامة في الشركة، ما ساهم في تبادل الأفكار والخبرات المختلفة بين الحاضرين، وساعد بشكل إيجابي على التوصّل لبعض الطرق الجديدة والمبتكرة لحلّ بعض من التحدّيات التي تواجههم، والتي تهدف دائماً إلى التطبيق العملي لشعار الشركة الشهير: "التميّز الحقيقي في الضيافة السويسرية".

كما تمّت مناقشة سياسة الشركة في التوسّعات وخططها المستقبلية، بالإضافة إلى ورشات عمل متخصصة غطت بعضاً من المواضيع المهمة مثل إدارة الإيرادات، نوعية الأسواق الجديدة التي يجب ضمها، كيفية الوصول إلى التغطية القصوى لبعض من الأسواق الموجودة بالفعل، مثل سياحة الحوافز والمؤتمرات، تقييم تحسين و المعاملات مع شركات السفر والسياحة المحلية والعالمية بالإضافة إلى خطة الشركة لافتتاح مكاتب إقليمية للمبيعات والتسويق الإقليمية وزيادة شبكة مكاتب الحجوزات في عدد من العواصم العربية.

من جهة أخرى، استقبل فندق موفنبيك القاهرة مدير الإنتاج الإعلامي، الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق ومنتجعات موفنبيك العالمية **جان غابريال بيريز**، ونائب الرئيس الأول، لمجموعة فنادق ومنتجعات موفنبيك في الشرق الأوسط **أندرياس ماتمولر** حيث استقبلهما فريق العمل في الفندق يتقدّمهم مدير عام الفندق **شريف حسني**.

"الشارقة للسفر والسياحة" وكيلا لـ "أمريكان إكسبرس"



ظفر إمام (إلى اليسار) ومشعل حمد كانو يوقّعان الاتفاقية، وبدا ك. فالسا كومار، مدير عام SNTTA، مشكور سراج ونديم الحق

أعلنت وكالة الشارقة الوطنية للسياحة والسفر (SNTTA) عن تعيينها وكيلاً حصرياً من قبل "أمريكان أكسبرس" الشرق الأوسط. وجاء هذا التعيين بموجب اتفاقية وقّعها مؤخراً في دبي نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة كانو **مشعل حمد كانو**، بالنيابة عن "أمريكان إكسبرس" و"سفريات كانو" ومدير عام وكالة الشارقة الوطنية للسفر والسياحة في الشارقة **ظفر إمام**.

وتعليقاً على هذه المبادرة، قال **ظفر إمام**: "إنّ التعاون بين الشركات الثلاث تعبير عن علاقة ديناميكية تتميّز بانفتاحها وسعيها نحو المزيد من التطوّر القائم على توحيد الجهود والعمل المشترك مع شركات سفر أخرى حول العالم".

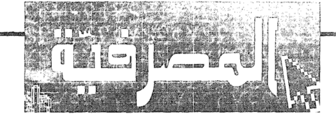
واعتبر المدير العام التنفيذي لـ "سفريات كانو" **عبد الله أبو خمسين** "أن الوكالة الممنوحة من قبل أمريكان أكسبرس حدث مهم على مستوى قطاع الطيران في المنطقة، وخطوة ستساهم في توسيع خدمات السفر الشبكية"؛ وقال: "إنّ المعادلة التي نحن بصددها هي تحقيق المنفعة للجميع، عملاء وشركات طيران ووكلاء".

تجديد فندق راديسون ساس الرياض

يجري فندق راديسون ساس الرياض عمليات تجديد كاملة، تصل تكاليفها إلى 65 مليون ريال سعودي. وقد أعيد تصميم بهو الفندق بالكامل وللغرف الـ 317 التي تنوّعت تصاميمها ما بين أندلسية وإيطالية واسكندينافية.

وسيشتمل الفندق على قاعات اجتماعات جديدة متطوّرة تلبي متطلبات إقامة الندوات واجتماعات الأعمال. وبهدف المحافظة على التقاليد المحلية، تمّ إنشاء مقهى خاصاً بالنساء بهدف إقامة التجمّعات الخاصة وتوفير جو من الخصوصية والراحة.

وقال مدير عام الفندق ومدير المنطقة في السعودية **مارتن فان دن نيوونهويزن**: "إنّ القيم والمفاهيم الرئيسية الخاصة بالفندق ترتكز على تقديم خدمات بقيمة مضافة للعملاء، سواء أكانوا رجال أعمال أو مسافرين لقضاء الإجازات".



رأي

نصائح الاستثمار... جريمة؟

مرت الشهر الماضي تسوية "سيتي غروب" مع مساهمي شركة وورلدكوم المفلسة من دون تعليقات أو اعتراضات تذكر. فرغم ضخامة هذه التسوية التي تمت خارج المحكمة والبالغة 2,7 مليار دولار، يقول الخُبراء أنّ خسارة مجموعة سيتي غروب في المحكمة ربما تجاوزت الـ 54 مليار دولار. وقد جاءت هذه التسوية كتعويض للمستثمرين عن النصائح غير الصحيحة بالنسبة لأسهم شركة الاتصالات المذكورة خلال مرحلة صعود أسعار أسهم شركات التكنولوجيا والاتصالات في أواسط التسعينات؛ لكن من دون اعتراف المصرف بارتكاب أي خطأ جَنّبه مبدئياً دفع الفاتورة الأعلى.

ومن المنتظر أن توفّر التسوية على المصرف الضريبة المتوجبة عليه في ما لو كان أكمل القضية في المحكمة، حيث سيحق له خفض المبلغ المدفوع من الوعاء الضريبي في نهاية السنة، علماً أنّ هذا المبلغ هو أكبر بكثير من كلّ الإيرادات التي حققها المصرف من الاكتتاب ثمّ تسويق أسهم شركة وورلدكوم.

غير أنّ التركيز على الموضوع المالي يغيّب جوانب أخرى ذات دلالات ونتائج أعمق بكثير، وفي مقدمتها فرضية التهمة نفسها على "سيتي غروب" والتي تقول: بما أنّ أسعار الأسهم تتأثر بشكل مباشر بالمعلومات حولها، فإنّ الذين يوزّعون معلومات خاطئة هم مسؤولون عن خسائر كلّ الذين يشترون الأسهم عند سريان هذه المعلومات سواء علموا بها أم لا. ويشكّل تحميل المصرف مسؤولية خطأ أية معلومات ينشرها، ويشكّل سابقة خطيرة لا بدّ أن تؤثر على صيرفة الاستثمار بشكل جذري وتثير التخوّف والحذر لدى مختلف العاملين في هذا المجال، ما قد يؤدي إلى عكس الأهداف المرجوة، أي حماية المستثمرين، إذ إنه قد يجعل مصارف وشركات الاستثمار تتمنع عن توزيع أية معلومات على المستثمرين مما يزيد من ضبابية الآفاق الاستثمارية بدلاً من تفسيرها وتوضيحها.

لا شك أنّ هناك مسؤولية أساسية تقع على عاتق المصارف والشركات الاستثمارية في نشر المعلومات الصحيحة وإعطاء النصائح الرشيدة، خصوصاً وأنّ المبالغ التي كانت مستثمرة في أسهم شركات التكنولوجيا والاتصالات كانت طائلة أيضاً. لكن تحميل المصارف كامل المسؤولية يبدو غير متوازن وقد يؤدي إلى اختلالات في السوق ما لم تتبعه خطوات أكثر تحديداً مثل فصل المهام والوظائف كما حدث بالنسبة لشركات التدقيق الدولية.■

خاص ... خاص ... خاص ...

بنك لبناني في إيران

بنك لبناني كبير كلّف جهة ذات خُبرات وعلاقات إقليمية ودولية، بمهمة استطلاع لتحضير دخوله إلى السوق الايرانية.

وعُلم أنّ البنك قد اتخذ قراراً مبدئياً، في ضوء نتائج الإستطلاع، بفتح مكتب تمثيلي في طهران سيتمّ تنفيذه في وقت لاحق من هذه السنة.

وعُلِمَ أيضاً أنّ المكتب سيكون بمثابة توطئة لتأسيس وحدة مصرفية مستقلّة يتمّ التحضير لها وفقاً لتطوّر البنية القانونية في إيران باتجاه السماح بإنشاء مصارف خارجية خاصة؛ مع الاشارة إلى أنّ بنوكاً أجنبية كبيرة تتابع عن كثب مثل هذه التطوّرات لتبني على ضوئها قراراتها وستراتيجياتها.

يُذكر أنّ بنك الامارات الدولي كان أوّل البنوك العربية التي افتتحت مكتباً تمثيلياً في طهران.

تحالف أردني لبناني لدخول السوق الليبية

تمّ مؤخراً إبرام تحالف بين شركة دراسات واستشارات أردنية حديثة بقيادة مصرفي أردني سابق، وبين شركة خدمات بطاقات الائتمان (CSC) التي تتخذ من بيروت مقرّاً رئيسياً لها.

ويهدف هذا التحالف إلى تنمية أعمال شركة البطاقات في بعض الأسواق الاقليمية مع استهداف أوّلي للسوق الليبية الواعدة بفعل التطوّرات السياسية والاقتصادية التي شهدتها ليبيا في الآونة الأخيرة.

"اللبناني الفرنسي": مجلس إدارة يمثّل المساهمين الجدد

من المتوقّع أن تكتمل قبل نهاية تموز/يوليو لائحة المساهمين الجدد في البنك اللبناني الفرنسي، الذين سيمتلكون الحصة التي باعها الشريك الفرنسي (كريدي أغريكول/أندوسويز)، والبالغة 42 في المئة من إجمالي رأس المال.

وكان جرى أوائل حزيران/يونيو الماضي اتفاق أقدم بموجبه رئيس مجلس إدارة البنك **فريد روفايل** على شراء الحصة المشار إليها، وعلى مسؤوليته، على أن يتولّى في ما بعد بيعها كلياً أو جزئياً إلى مساهمين مختارين.

وعُلِمَ أن **روفايل** يحرص على توسيع قاعدة المساهمين الجدد إلى أقصى حدّ ممكن، كما عُلِمَ أنّ المساهمين المؤكّدين حتى كتابة هذه السطور هما **وفيق السعيد** و**جيلبير شاغوري**.

ومن المفترض، أن تتمّ في وقت لاحق، وبعد استكمال اللائحة دعوة الجمعية العمومية واختيار مجلس إدارة جديد.

بنك الرياض



راشد الراشد

أعلن بنك الرياض عن توزيع 640 مليون ريال على المساهمين، بواقع 8 ريالات للسهم الواحد، وذلك كدفعة نصف سنوية من أرباح البنك للعام 2004.

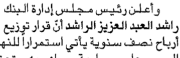
وأعلن رئيس مجلس إدارة البنك **راشد العبد العزيز الراشد** أنّ قرار توزيع أرباح نصف سنوية يأتي استمراراً للنهج الذي يسير عليه البنك في الحرص على مصلحة مساهميه، وتعزيزاً لتقدير مجلس الإدارة لأهمية توزيع الأرباح في أسرع وقت ممكن.

وكان بنك الرياض أعلن مؤخراً عن طرح منتجه الجديد "التورق بالسلع المحلية"، والذي يوفّر لعملاء البنك إمكانية الحصول على تمويل نقدي بطريقة إسلامية، ويتيح لهم إمكانية الشراء بالتقسيط لأية سلعة.

ويتميّز البرنامج بأنه معتمد من قبل الهيئة الشرعية للمصرفية الإسلامية في البنك، كما يتميّز بتوفير السيولة النقدية بطريقة مُيسرة وخلال مدة وجيزة، مع إمكانية الحصول على مبلغ يصل إلى مليون ريال سعودي كحد أقصى، والتسديد على دفعات لمدة تصل إلى 84 شهراً، ومن دون كفيل ضامن.

من جهة أخرى، منحت وكالة ستاندرد آند بورز، بنك الرياض تصنيف (-A) بالنسبة للالتزامات طويلة الأجل، وتصنيف (A2) بالنسبة للالتزامات قصيرة الأجل. وقد استند هذا التصنيف، حسب ما أشار الرئيس التنفيذي لبنك الرياض **طلال القضيبي**، على ريادة البنك في السوق المصرفية في المملكة، وانتشار شبكة فروعه. كما استند الى معدلات كفاية رأس المال للبنك، ومتانة وجودة أصوله ونسبة السيولة الممتازة التي يتمتّع بها. وأشار **القضيبي** إلى أنّ هذا التصنيف سيعزز من قدرة البنك على الدخول في أسواق رأس المال المحلية والدولية، وتنويع مصادر التمويل لتحقيق المزيد من النموّ.

البنك الأهلي



طه القويز

تمّ مؤخراً في الرياض التوقيع على عقد إنشاء المبنى الجديد للإدارة الإقليمية للبنك الأهلي في الرياض؛ وقام نائب مدير عام البنك ورئيس قطاع المساندة والمسؤول عن تنمية أعمال البنك في المنطقة الوسطى **طه القويز**، بالتوقيع على العقد الذي وصلت قيمته إلى 157 مليون ريال، كما وقّعه عن جانب الشركة المنفّذة رئيس مجموعة نسمه الفضل **صالح التركي**.

ويذكر أنّ منتجات الاستثمار في البنك الأهلي حققت سبقاً جديداً إثر الإعلان عن فوز صندوق "الأهلي للمتاجرة بالأسهم العالمية" بالمركز الأول في فئة "الأسهم العالمية". وقال نائب مدير عام البنك **عبد الكريم أبو النصر** "إنّ فوز البنك استند إلى معايير مهنية رفيعة من أبرزها العوائد المحققة حيث سجّل صندوق "الأهلي للمتاجرة بالأسهم العالمية" أعلى عائد مقارنة بالصناديق المنافسة من الفئة ذاتها".

"بيروت" و"الإمارات"



من اليسار: سليم صفير، أنيس الجلاف ولويس سكوتو

أعلن بنك بيروت وبنك الإمارات عن تعاون ستراتيجي جديد بينهما، تمثل بإطلاق خدمة meNRL المصرفية المبتكرة التي صُمّمت لتلبي المتطلبات المالية اليومية للبنانيين المقيمين في دولة الإمارات العربية المتحدة، بحيث توفّر لهم ميزة الحصول على حسابين مصرفيين هما: حساب meACCOUNT لدى بنك الإمارات وحساب BoBNRE لدى بنك بيروت، وإمكانية تحويل أموالهم من الحساب الأول بالدرهم الإماراتي إلى الحساب الثاني بالليرة اللبنانية مجاناً ومن دون الحاجة إلى ملء أية أوراق، إذ بإمكانهم القيام بذلك عن طريق شبكة الإنترنت.

أعلن عن هذه الخدمة، في مؤتمر صحفي عُقد في مقرّ "الإمارات للخدمات المالية"، كل من رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك بيروت **سليم صفير**، والعضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في مجموعة بنك الإمارات **أنيس الجلاف**.

توقّع **الجلاف** أن تحقق خدمة meNRL نجاحاً كبيراً؛ فالجالية اللبنانية في الإمارات تنمو بشكل متسارع، وهي بحاجة إلى مصرف يوفّر لأفرادها الأنشطة المالية كافة التي يحتاجونها لتحويل أموالهم من الإمارات إلى لبنان. وقال: "إنّ فتح حساب meNRL في غاية السهولة تمّ ذلك بملء استمارة واحدة فقط لفتح كلا الحسابين عبر الإنترنت".

وقال **صفير**: "إنها خدمة متميّزة انتظرها اللبنانيون طويلاً، وهي توفّر عليهم عناء الانتقال من بنك إلى آخر، إذ بإمكانهم إنجاز كل شيء في عملية واحدة ومن دون دفع أية رسوم".

وشرح مدير قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإمارات **لويس سكوتو** مميّزات هذه الخدمة الجديدة.

بنك الدوحة

وقّع بنك الدوحة اتفاقية مع شركة Hp وشريكها المحلي في قطر، شركة المناعي، لنشر هيكلية مؤسساتية متكاملة تتوافق مع ستراتيجية البنك الرامية إلى إعادة تحديد البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات الخاصة به؛ وسيدعم هذا المشروع جهود البنك في مواجهة التحدّيات الحالية والمستقبلية. وتمّ اختيار الحلّ الذي قدّمته شركة Hp بعد دراسة مستفيضة لكافّة الحلول البديلة.

وحضر حفل التوقيع في المقرّ الرئيسي لبنك الدوحة العضو المنتدب لبنك الدوحة الشيخ **عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني**



الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني

جوزيف حنانيا

وكلّ من مدير عام البنك بالوكالة ر. سيتهارامان، والعضو المنتدَب لشركة Hp – الشرق الأوسط، **جوزيف حنانيا** والرئيس التنفيذي لشركة المنّاعي **كيث هيغلي**.

بنك الأمان

أحمد الكرم

بلغت الأرباح الصافية لبنك الأمان في تونس للعام 2003 أكثر من 27 مليون دينار، وذلك على الرغم من الأخبار المتناقلة حول "تورّط" البنك مع مجموعات اقتصادية تونسية واجهت صعوبات حادة في السنتين الأخيرتين ما اضطر بعضها إلى إعلان إفلاسها.

ويقول نائب الرئيس المدير العام للبنك **أحمد الكرم**: "يمكن أن يستعمل البعض تسميات شتى، ولكن ما حصل لا نعتبره "تورطاً" بقدر ما نرى فيه المسار الطبيعي للبنك ولأي بنك آخر في الجهاز المصرفي التونسي، وعليه مهمات لتأديتها في مواكبة المؤسسات الاقتصادية وتوفير ما تحتاجه، فهذه مهمة البنك".

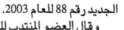
وكان بنك الأمان أصدر تقريره السنوي عن العام 2003 حيث تبيّن أنّ نسبة الملاءة بلغت 9,5 في المئة، فيما ارتفع مجموع الأصول إلى 1,98 مليار دينار محققاً زيادة بنحو 70 مليوناً عن العام 2002. وفي الفترة نفسها ارتفعت الودائع إلى 1,56 مليار دينار بزيادة 157 مليوناً، كما ازدادت التسليفات للزبائن أكثر من 63 مليون لتصل إلى 1,5 مليار دينار.

وسجّل بند حقوق المساهمين ارتفاعاً بنسبة 10,9% فبلغت الزيادة 17,7 مليون دينار نتجت عن اقتطاع نسبة كبيرة من أرباح السنة، وبلغ إجمالي حقوق المساهمين نهاية 2003 أكثر من 179,5 مليون دينار.

المعروف أنّ بنك الأمان كان يحمل اسم "القرض العقاري والتجاري التونسي"، وتساهم في رأس ماله بشكل أساسي عائلة **بن يدر**، ويرأسه **رشيد بن يدر**، ومنذ أن استقطب البنك **أحمد الكرم** لمنصب نائب الرئيس المدير العام، وهو من الاقتصاديين المعروفين في تونس، جرت تحولات عدة أبرزها تغيير اسم البنك وتطهير محفظة الديون وإجراء عملية تحديث شاملة. ونتج عن هذه السياسة ارتفاع حصة البنك من السوق المصرفية، وتحسّن كبير في الخدمات التي أصبحت. كما أنجز البنك بناءً عصرياً يتجاوب مع احتياجاته المستقبلية.

"التجاري المصري"

بدأ البنك التجاري المصري (الإسكندرية الكويت سابقاً) تنفيذ خطة تطوير شاملة تستهدف التكيّف مع متطلبات قانون البنوك



الجديد رقم 88 للعام 2003.

وقال العضو المنتدب للبنك **جمال محرم** أنّ من أبرز هذه المتطلبات هي زيادة رأس مال البنك إلى 500 مليون جنيه، الأمر الذي فرض على "التجاري المصري" البحث في خيارات عدة من بينها الإندماج خلال مهلة السنوات الثلاث التي يمنحها القانون ومن بينها أيضاً التوسّع إقليمياً عبر السوق السودانية حيث يدرس البنك شراء أحد المصارف السودانية.

وكشف **جمال محرم** عن أنّ ثمة خطة ستراتيجية تمّ اعتمادها لهذا الغرض تلحظ إمكانية فتح سلسلة من الفروع الخارجية الضخمة التي تمنح البنك القدرة على الوصول برأس ماله إلى الحدود المطلوبة قانونياً.

وأوضح أنّ التحرّك تجاه السوق السودانية يسير عبر محورين متوازيين تدعمهما إتصالات قوية تمّ إجراؤها مؤخراً مع عدد من رجال الأعمال والمستثمرين العرب الذين أبدوا رغبتهم في العودة بقوة إلى السوق المصرية؛ ويعتمد المحور الأول على قيام "التجاري المصري" بشراء بنك يعد بمثابة المركز الرئيسي، بينما يعتمد المحور الثاني على تغيير الصفة القانونية للبنك بعد نجاح التجربة ليتحوّل من شركة مساهمة مصرية إلى فرع لبنك أجنبي مركزه الإقليمي خارج الحدود، ومن ثمّ يتوجب على الفرع الوصول برأس ماله إلى 50 مليون دولار.

بنك القاهرة

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية و"ميزوهو كوربوريت بنك ليمتد" عن نجاح إقفال الاكتتاب في تسهيلات ائتمانية مجمّعة لصالح بنك القاهرة بمبلغ 120 مليون دولار؛ وتمّ توقيع اتفاقية في هذا الشأن في احتفال أقيم في لندن حضره كبار موظّفي البنك.

وشهد الاكتتاب مساندة واسعة من بنوك إقليمية ودولية بلغ عددها 15 بنكاً بما فيها البنكين المفوضين إدارة الاكتتاب وتنظيمه.

يُذكر أنّ بنك القاهرة، الذي أسّس العام 1952، هو ثالث بنك تجاري في مصر من حيث إجمالي الموجودات، ويملك شبكة فروع تضمّ 224 فرعاً.

"HSBC - مصر"

أطلق بنك HSBC – مصر بطاقة إئتمانية جديدة من خلال شراكة ناجحة مع "ماستر كارد" العالمية وذلك اعتباراً من منتصف حزيران / يونيو الماضي.

وقالت مديرة مكتب مصر ونائب رئيس شركة ماستر كارد العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **ليلى رايت** أنه تمّ تصميم البطاقة الجديدة لتلائم قاعدة عريضة من المجتمع؛ مشيرة إلى أنّ التعاون بين "HSBC مصر" و"ماستر كارد" العالمية جاء ليعزّز الشراكة الناجحة بين الجانبين التي بدأت بإصدار بطاقة للعملاء المتميّزين وبطاقة "إنسايت" ماستر كارد الإفتراضية، التي تمّ تصميمها للتسوّق عن بعد عبر شبكة الإنترنت.

يذكر أنّ بنك HSBC – مصر، تأسّس في العام 1982 كشركة مساهمة مصرية تحت إسم بنك هونغ كونغ المصري وفي نيسان/ أبريل 2001 تمّ تغيير إسم البنك إلى إسمه الحالي نتيجة زيادة حصة مجموعة HSBC إلى 94,5 في المئة من رأس المال؛ ويمتلك البنك حالياً إلى شبكة فروع تشمل 15 فرعاً 6 وحدات بنكية صغيرة.



الشراكة الملتبسة

كيف تنظر الحكومات العربية إلى دورها في قطاع الاتصالات عموماً وفي قطاع الهاتف النقّال تحديداً؟ هل هو ملكية كاملة للقطاع ولأرباحه؟ أم ملكية مشتركة مع القطاع الخاص؟ أم ناظم لإيقاع السوق؟ ولماذا يكون متوسط أسعار الاتصالات في البلدان العربية من بين أعلى المتوسطات عالمياً؟

حتى اليوم لا تزال معظم الحكومات العربية تنظر إلى قطاع الاتصالات كمصدر للدخل، فعندما قررت بلدان المنطقة توفير الخدمات النقّالة مثلاً باعت الرخصة لقاء مبالغ مرتفعة وفرضت الضرائب والرسوم المرتفعة أيضاً، ما جعلها شريكاً في الأرباح الصافية فقط، وساهم ذلك في ارتفاع أسعار الخدمات وعرقلة وإعاقة نموّ القطاع وتنويع الخدمات وانتشارها جغرافياً خصوصاً في المناطق النائية. وعندما توصّلت الحكومات إلى "القناعة" بضرورة إعادة هيكلة القطاع منهية الاحتكار الحكومي أو الخاص أو المشترك، حافظت على "قناعتها" بضرورة مشاركة أي شركة تربح الرخصة الثانية في أرباحها، وهذا ما يحصل حالياً في الإمارات. أمّا في لبنان فقد عمدت الحكومة إلى استرجاع الرخصتين اللتين باعتهما العام 1994، واستبدلت دور القطاع الخاص كشريك لتحصر عمله في التشغيل فقط. وبدلاً من تخفيض الأسعار المبنية أصلاً على أساس رخصة وشراكة مع الحكومة أبقت على الأسعار التي وضعها المشغّل مستفيدة من عائدات واحد من أكثر الأسواق العربية كلفة للاتصالات الهاتفية.

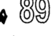
ومع أنّ هذه السلوكيات الاقتصادية تتعارض مع معظم سياسات الاتصالات الدولية، فلا تزال تصرّ معظم الحكومات العربية على موقفها معتبرة اقتسام الأرباح مع المشغّلين حقاً طبيعياً، ومتناسية أنها بذلك لا تتقاسم الأرباح بقدر ما ترفع الفاتورة الهاتفية على المستخدمين.

لكن حالياً تشعر الحكومات العربية أكثر من أي يوم مضى بأنها تتعرض لضغوط متزايدة لإزالة الحواجز من أمام ازدهار قطاع الاتصالات من خلال خروجها من عباءة الشريك وارتدائها "زي ضابط الإيقاع". والسبب الوحيد لخروجها هو تطبيقها لشروط منظمة التجارة العالمية. وفي بعض بلدان أوروبا اليوم أصبح العُرف هو أن تلعب الدولة دور المراقب وواضع السياسات الذي يفصل بين المتنازعين ويدفعهم إلى توسيع رقعة نشر الخدمات بغضّ النظر عن مدى الربحية. أمّا في مجال الأسعار فقد بات معروفاً أنّ خروج الحكومة من المشاركة في الربح يُسبب مباشرة انخفاضاً في الأسعار وتنمية للخدمات ونسب المشتركين. ■

إياد ديراني

160 ألف

وثيقة تمثّل قواعد البيانات الببليوغرافية المصرية وقواعد بيانات التقارير الفنية والمؤتمرات وأسماء الخُبراء والمكتبات والدوريات والأجهزة، تمّ الإعلان عن تأسيسها مؤخراً في مصر. ويقول المسؤولون عن هذه القاعدة أنّ الشبكة التي قاموا بتحضيرها تسمح بتقديم خدمات المعلومات العلمية من خلال قواعد بيانات إلكترونية بأحدث الوسائل التقنية، وتمّ إجراء تجارب لتطوير طرق البحث في المعلومات من خلال الإنترنت اعتماداً على نحو 250 قاعدة بيانات دولية في مختلف المجالات العلمية. وتضمّ القاعدة بيانات ببليوغرافية مصرية في العلوم الطبيعية والطبية والهندسة التقنية والعلوم الزراعية.

89 مليون

هاتف نقّال في العالم يتمتّع اليوم بتقنية "بلوتوث" التي تسمح للهواتف بالاتصال لاسلكياً ببعضها وبأجهزة ملحقة بها مثل السماعات والميكروفونات؛ وهذا العدد هو من أصل نحو 590 مليون هاتف نقّال قيد الخدمة اليوم في العالم. والتقديرات هذه صادرة عن شركة "جبرا" المتخصصة في إنتاج السماعات الخاصة بالهواتف النقّالة؛ وتتوقّع الشركة أن يشتري سماعات لاسلكية للهاتف النقّال ما بين 6 إلى 8 في المئة من مجمل حملة الهاتف المتمتّع بتقنية "بلوتوث". ويقول مسؤولون في هذه الشركة أنّ نسبة عدد هواتف "بلوتوث" من أصل مجمل الهواتف سيصل إلى نحو 40 في المئة في حلول العام 2006.



73.4 مليوناً

هو عدد المشتركين بخدمة الاتصالات المعلوماتية بتقنية "الحزمة العريضة" Broadband حالياً في العالم، وقد اشترك نحو 10 ملايين منهم في هذه الخدمة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من السنة الحالية. وتمثّل هذه الزيادة نمواً نسبته نحو 15 في المئة، كما تُشكّل ضعف الزيادة التي سجّلتها أسواق الاتصالات خلال الفترة ذاتها من العام 2003، ما يمكن أن يعني أنّ هذه التقنية أصبحت إحدى أكثر التقنيات المفضّلة للاتصالات بالإنترنت في العالم. وقد استأثرت أربع دول فقط بنصف عدد المشتركين الجدد وجاءت الصين في المرتبة الأولى، إذ زاد عدد المشتركين فيها بنحو 2,85 مليون ليصبح العدد الكلي 14 مليوناً، وجاءت الولايات المتحدة الأميركية في المرتبة الثانية مسجّلة زيادة بنحو 1,18 مليون، والدولة الثالثة هي فرنسا التي اشترك فيها خلال الربع الأول من هذا العام نحو 1,07 مليون، والرابعة هي اليابان.



الملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت
تظاهرة تكنولوجية عربية في قطر
ملتقى 2005 ينعقد في المغرب

الدوحة – إياد ديراني، باسم كمال الدين.

تميّز الملتقى العربي السادس للإتصالات والإنترنت الذي عقد في العاصمة القطرية خلال الفترة 30 أيار/مايو إلى 1 حزيران/يونيو، والذي رعاه وافتتح أعماله رئيس مجلس الوزراء القطري الشيخ عبد الله بن خليفة آل ثاني، بمشاركة حشد من كبار المسؤولين العرب تقدّمهم رئيس مجلس الوزراء المصري د. عاطف عبيد و 12 وزيراً عربياً للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ومسؤولون في وزارات الاتصالات العربية والهيئات الناظمة. واستقطب الملتقى 550 مشاركاً من 27 بلداً عربياً وأجنبياً يمثلون نحو 500 هيئة وشركة ومؤسسة تشمل كلاً من المصنعين والمشغلين والمطورين ومزودي البرامج والخدمات والخبراء والتقنيين.

كما تميّز الملتقى الذي نظّمته مجموعة "الإقتصاد والأعمال" بالتعاون مع الاتحاد الدولي للاتصالات وبالاشتراك مع اتصالات قطر "كيوتل"، بأنه شكّل منبراً لحوار مباشر وصريح بعيداً عن الطابع التقليدي للمؤتمرات، بين المعنيين في القطاع من شركات ومشغلين وخبراء وبين كبار المسؤولين. وتجسّد ذلك بشكل مباشر في الحوار المفتوح مع رئيس مجلس الوزراء المصري وفي جلسة النقاش الحر مع وزراء الاتصالات العرب التي شارك فيها 7 وزراء.

وأخيراً تميّز الملتقى في دورته السادسة بأنه عقد لأول مرة خارج بيروت، وأدت مبادرة شركة اتصالات قطر "كيوتل" لاستضافته، إلى تكريس تقليد تداول عقده بين الدول العربية، حيث تقرّر أن تعقد الدورة السابعة في المغرب، ولتتكرس بذلك صفة الملتقى كملتقى إقليمي دولي للاتصالات والمعلومات في المنطقة، لاسيما بعد أن ترسّخت الشراكة الستراتيجية بين مجموعة "الإقتصاد والأعمال" المنظّمة للملتقى وبين الاتحاد الدولي للاتصالات حيث تمّ للعام الثاني على التوالي دمج أعمال الملتقى مع الاجتماع السنوي الإقليمي للاتحاد الدولي.

تعاقب على الكلام في الجلسة الافتتاحية: رئيس مجلس الوزراء المصري د. عاطف عبيد، أمين عام مجلس التعاون لدول الخليج العربية عبد الرحمن العطية، رئيس مجلس إدارة شركة إتصالات قطر الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني، مدير تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات حمدون توريه، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.

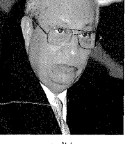
الشيخ عبدالله بن خليفة آل ثاني

استهلّ جلسة الافتتاح الشيخ عبدالله بن خليفة آل ثاني رئيس مجلس الوزراء، فقال: "لاشك أننا جميعاً ندرك الأهمية الكبرى لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في تنمية ونهضة دول العالم وبخاصة العالم العربي الذي هو بحاجة ماسّة إلى التنمية الشاملة في جميع المجالات. وكما تعلمون فإن التطورات التكنولوجية المتسارعة التي يشهدها قطاع الاتصالات جعلت منه ضرورة لا غنى عنها لأي تطوير وبخاصة في المجال الاقتصادي والاجتماعي والتعليمي وبالتالي في تحسين مستوى معيشة وحياة الإنسان العربي. من هنا كان حرص دولة قطر على احتضان ملتقاكم هذا".



من اليمين: حمدون توريه، عبدالرحمن العطية، الشيخ عبدالله بن خليفة آل ثاني، د.عاطف عبيد، الشيخ عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني، رؤوف أبو زكي





الشيخ عبدالله بن خليفة آل ثاني — د. عاطف عبيد — عبد الرحمن العطية

د. عاطف عبيد

ثم تحدث رئيس مجلس الوزراء المصري **د. عاطف عبيد** فعرض بالتفصيل لتجربة مصر في عملية بناء مجتمع معلوماتي اتصالاتي متطور. وركّز د.**عبيد** على تنمية الموارد البشرية التي حدد لها هدفين: أولهما تحقيق جودة الخدمة وسرعة توصيلها عالمياً وثانيهما توفير المعلومة للجميع في أي وقت وفي أي مكان. ثم تناول جانب الاستثمار في هذا القطاع ونتائجه الإيجابية فاعتبر أن مصر حققت حتى اليوم في جانب البنية التحتية 15 مليون خط هاتف عادي ومحمول أي ما يعادل 75 في المئة من إجمالي الأسر المصرية، مشيراً إلى أن مصر أدركت مبكراً متطلبات مسيرة التحديث في أربعة محاور هي: الاعتماد على التعاون الستراتيجي بين القطاعين العام والخاص، إقامة تحالفات ستراتيجية مع شركات عالمية لنقل التقنيات إلى مصر، تقديم الحوافز غير العادية والجاذبة للاستثمارات الوطنية والعالمية، الإسراع في تنمية المناطق المتميزة في خدماتها.

ثم أشار إلى إطلاق "القرية الذكية" لاستقطاب النوابغ والأذكياء. كما أشار إلى برامج لمحو الأمية الكمبيوترية في المدارس والجامعات والتي تضم الآن 20 مليون طالب أي ما يقارب من 28 في المئة من السكان.

وقال **عبيد** إنه تنفيذاً لهذا التوجه تم ذلك من خلال أربعة مشروعات تناولت إعداد المدربين المؤهلين وتطوير المناهج والمقررات. وتبنى تمويل تجهيز معامل الحاسبات وتحفيز الطلاب على تملك حاسب شخصي.

عبد الرحمن العطية

أما أمين عام مجلس التعاون لدول الخليج العربية **عبد الرحمن العطية** فتحدث عن تعاون دول الخليج على تنمية قطاع الاتصالات وتعاونها مع الدول العربية الأخرى، وذلك من أجل ردم الهوة الرقمية. واعتبر **العطية** أن التنمية الاقتصادية ككل هي نتاج عمل مشترك. وتناول السوق العراقية وأشار إلى أهمية تخطي هذا البلد لمشاكله الكبيرة والتوصل إلى إرساء بنية تحتية تتناسب والمستوى الذي بلغه قطاع الاتصالات العربية. ورأى أن العراق يمثل سوقاً واعدة في قطاع المعلوماتية. وإذ ثمّن أهمية انعقاد هذا الملتقى في قطر، تمنّى إصدار توصيات تساهم عملياً في تنمية المعلوماتية العربية.

عبدالله بن سعود آل ثاني

بعد ذلك تحدث رئيس مجلس إدارة شركة إتصالات قطر الشيخ **عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني** فقال: "إن اتصالات قطر (كيوتل) تولي هذا الملتقى اهتماماً بالغاً نظراً لأهمية تبادل الآراء والمعطيات في هذا المجال الحيوي حيث لا تطور فردي ومعزول بل تفاعل مستمر مع العلم والتكنولوجيا، مع السوق والكلفة والمردود، ومع التطبيقات العملية في الحياة اليومية والآثار المحتملة على المجتمع. لقد شهد قطاع الاتصالات في فترة قصيرة وبفضل التطورات التكنولوجية الهائلة والمتسارعة التي طرأت عليه، تحولاً حاسماً في الوظائف التي يضطلع بها بحيث أصبح المحرك الأهم للحلقة الاقتصادية. إننا نأمل أن نتعامل جميعاً باهتمام بالغ مع توصيات ونتائج هذا الملتقى للمساعدة على تقليص الفجوة التكنولوجية بين البلدان العربية والدول المتقدمة ورفع مستوى المعرفة وكفاءة العاملين في هذا المجال لدعم قدراتهم في مواجهة هذا التحدي".

حمدون توريه

أما مدير تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات، **حمدون توريه** فتحدث عن الازدهار الاقتصادي الكبير الذي تشهده دولة قطر شاكراً شركة إتصالات قطر ومجموعة الاقتصاد والأعمال على تعاونهما مع الاتحاد في تنظيم هذا الحدث الكبير. واعتبر **توريه** أن هذا التعاون الثلاثي يؤشر



عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني

حمدون توريه

رؤوف أبو زكي

على مدى أهمية الدور الأساسي الذي يستطيع القطاع الخاص تأديته لتنمية المعلوماتية والاتصالات في العالم. وعرض **توريه** لدور ونشاطات مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي واعتبره أساسياً في مساعدة البلدان النامية.

ولاحظ أن بنية الاتصالات في أي بلد هي العمود الفقري الذي يدفع الاقتصاد والمجتمع نحو التنمية. وتناول بالتحديد بلدان المنطقة العربية التي تنبّهت إلى أهمية وفوائد المنافسة في القطاع الأمر الذي ساعد على اتخاذ قرارات التحرير. وأضاف: "شهدنا في هذه المنطقة تأسيس العديد من الهيئات واللجان الناظمة" معرباً عن افتخار مكتب تنمية الاتصالات لمساهمته في تأسيس شبكة الهيئات الناظمة العربية.

رؤوف أبو زكي

أما مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** فنوّه بالرعاية القطرية وبمشاركة د. **عاطف عبيد** ووزراء الاتصالات العرب معتبراً أن المشاركة الرسمية المتزايدة تعكس مدى أهمية الاتصالات في التنمية الاقتصادية. وقال: "إن انعقاد الملتقى في الدوحة ينطوي على دلالات، ويكتسب أهمية خاصة في بلد دخل منذ سنوات دائرة الضوء كمركز استقطاب إقليمي، وخطا خطوات أساسية باتجاه اقتصاد منفتح ومتنوع بقيادة صاحب السمو الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني**. وتمضي دولة قطر قدماً باتجاه الانفتاح الاقتصادي وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، والاستعداد لدخول المجتمع المعرفي. وخير مثال على ما حققته قطر هو شركة "كيوتل" نفسها التي تعتبر إحدى التجارب العربية الناجحة في قطاع الاتصالات، سواء على مستوى خدماتها أو على مستوى سعيها الدائم للنمو والتوسع. فشكراً مرة أخرى لدولة قطر الشقيقة التي احتضنت، ولقيادتها التي شجعت، ولمؤسسة "كيوتل" التي شاركت وتعاونت في إنجاح هذا الملتقى ونخص بالشكر رئيسها سعادة الشيخ **عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني** والذي كان وراء انعقاد هذا الملتقى في الدوحة".

وتابع **أبو زكي**: "تشهد أسواق الاتصالات العربية نمواً ملموساً نتيجة سياسات تحرير الأسواق والاستثمارات المتنامية والدور المتزايد الذي يضطلع به القطاع الخاص. وشهدت بلداننا مؤخراً قيام العديد من شركات الاتصالات التي باتت تتنافس على تشغيل وإدارة الهواتف النقالة وعلى شراء الرخص في بلدان عدة، كما حصل في الجزائر وتونس وقبلها في العراق والأردن والبحرين، ومؤخراً في لبنان، فضلاً عما يجري حالياً في السعودية. وهذه الشركات بدأت تتوسع في أفريقيا وآسيا وأوروبا.

ومما زاد في أهمية هذا الملتقى التحالف الستراتيجي بين مجموعة الاقتصاد والأعمال وبين الاتحاد الدولي للاتصالات بحيث بات هناك اندماج بين الملتقى وبين الاجتماع الإقليمي السنوي للاتحاد فتحوّلا معاً إلى حدث واحد، يشكل إطاراً ملائماً لرسم السياسات وتقييم التجارب، وعقد التحالفات وبلورة مشاريع وأفكار التعاون وتكريم أصحاب التجارب الناجحة في القطاعين العام والخاص".

رعاة الملتقى

رعى الملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت مجموعة من الشركات هي: هيئة قطر للسياحة، قطر للغاز، بنك قطر الوطني، MTC الكويتية، سيمنز، هاواي تكنولوجيز، نوكيا، المجاز للاتصالات، عربسات، CGC-Siemens، ZTE، شركة الثريا للاتصالات الفضائية، الكاتيل، تيلابس، مجمع شركات المناعي، مجموعة الفردان، المؤسسة العامة للبريد – Qpost، شركة عبد الله الغني وإخوانه، قناة الجزيرة الشريك الإعلامي الرسمي والخطوط الجوية القطرية الناقل الرسمي للملتقى، وبدعم من شركة مايكروسوفت Microsoft.

أعمال الملتقى

توزّعت أعمال الملتقى على 10 جلسات عمل تناولت مواضيع عدة، أهمها: قطاع الاتصالات في الدول العربية: الفرص والتحديات، شبكات الجيل الثالث، دور الاتحاد الدولي للاتصالات في تطوير قطاع الاتصالات في الدول العربية، كيفية إدخال التكنولوجيا والخدمات الجديدة لتصبح مصدر ربح للشركات، الفرص والتحديات التي تواجه مشغلي الهاتف النقال، فرص الاستثمار والتمويل، اندماج صناعة البث التلفزيوني والأقمار الصناعية، دور التكنولوجيا والتقنيات الحديثة، اتجاهات الإنترنت في الأسواق العربية وتطبيقاتها.

الفرص والتحدّيات

انعقدت الجلسة الأولى برئاسة وزير الاتصالات اللبناني **جان لوي قرداحي** وكان موضوعها "قطاع الاتصالات في الدول العربية: الفرص والتحديات". شارك في هذه الجلسة كل من: الرئيس التنفيذي لشركة "اتصالات قطر – كيوتل" د. **ناصر معرفيه**، مدير عام شركة الاتصالات المتنقلة (MTC)



الوزير جان لوي قرداحي (في الوسط) مترئساً الجلسة الأولى
وبدا من اليمين: غسان حاصباني، د.ناصر معرفيه، د. سعد البراك، د. طارق كامل



من اليسار: كورت بادشتير، غازي عطاالله، مايكل كلندر، عماد الصابوني، بيار – آلان كاديون، د.عبد العزيز بسيوني



من اليسار: عوض العيسوي، عبد الغني جامع، د.ميلود أميزيان، حمدون توريه، ابراهيم الحداد، طارق أبو علم



من اليسار: فريد شهاب، جيرمي ستيفنتن–بيرن، خليل اكسو، غسان حاصباني، د. وليد منيمنة، وليد إرشيد



من اليسار: جان – هيرفيه جين، د. عامر الرواس، سوينكي بيترز، محمد جودت، صالح طراده

د. سعد البراك، مدير عام شركة "بوز ألن هاملتون" **غسان حاصباني**، مستشار وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر **د. طارق كمال**.

شبكات الجيل الثالث

شكّل موضوع "شبكات الجيل الثالث" محور الجلسة الثانية التي انعقدت برئاسة رئيس ومدير عام المؤسسة العامة للاتصالات في سورية **د. عماد صابوني**. وتعاقب على الكلام فيها كل من: الرئيس السابق للمجموعة الدراسية المختصة في الاتحاد الدولي للاتصالات **مايكل كلندر**، ومدير عام منطقة الخليج في شركة الكاتيل **بيار–آلان كاديون**، ومدير عام الشرق الأوسط والخليج في شركة سيسكو **غازي عطاالله**، ومدير التسويق في منطقة الشرق الأوسط في شركة ZTE **د. عبد العزيز البسيوني**، ونائب رئيس مبيعات منطقة الشرق الأوسط في شركة سيمنز **كورت بادشتير**.

دور الإتحاد الدولي للاتصالات

ترأس مدير تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات **حمدون توريه** الجلسة الثالثة التي تمحورت حول دور الاتحاد في تطوير قطاع الاتصالات في الدول العربية. وتحدث فيها رئيس المكتب الإقليمي العربي بالإنابة في الاتحاد **د. ميلود أميزيان**، المنسق العام للدول العربية في مكتب تطوير الاتصالات في الاتحاد **ابراهيم الحداد**، أمين عام اتصالات الصومال **عبد الغني جامع**، نائب رئيس المجموعة العربية للقطاع الخاص (ARWP) **طارق أبو علم**، ومدير عام التشغيل في وزارة الاتصالات وتقنية المعلومات في فلسطين **عوض العيسوي**.

التكنولوجيا مصدر ربح للشركات

انعقدت الجلسة الرابعة برئاسة مدير عام بوز ألن هاملتون **غسان حاصباني**. وتوالى على الكلام فيها المستشار في غارتنر للاستشارات **خليل اكسو**، نائب رئيس شركة نوكيا في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط **د. وليد منيمنة**، مدير تطوير خدمات المعلومات–أوروبا والشرق الأوسط في Tellabs **جيرمي ستيفنتن–بيرن**، رئيس منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة فلاغ تليكوم العالمية **وليد ارشيد**، رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في ليو بورنيت **فريد شهاب**.

فرص وتحديات النقال

تحت عنوان "الفرص والتحديات الرئيسية التي تواجه مشغلي الهاتف النقال"، انعقدت الجلسة الخامسة برئاسة الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات العُمانية **د. عامر الرواس**. وتخلل الجلسة مداخلات لكل من: رئيس منطقة الشرق الأوسط في Convergys **جان–هيرفيه جين**، نائب رئيس منطقة الشرق الأوسط في شركة سيمنز **سوينكي بيترز**، مدير عام الأنظمة والأعمال ومدير العمليات التنفيذي بالإنابة في بتلكو **صالح طراده**، والمدير الإقليمي لقطاع الاتصالات في الشرق الأوسط وأفريقيا في مايكروسوفت **محمد جودت**.

إعادة إعمار الاتصالات العراقية

عقدت الجلسة السابعة تحت عنوان "إعادة إعمار البنى التحتية الاتصالاتية في العراق" برئاسة نائب مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي**. وتحدث فيها وزير الاتصالات في العراق **د. حيدر العبادي**، والرئيس التنفيذي لشركة الوطنية للاتصالات **أحمد حليم**، والمستشار الإقليمي في مجال الاتصالات وشبكات الكمبيوتر لدى اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لدول غرب آسيا – الأسكوا في بيروت **عبد الإله ديواشي**.

البث التلفزيوني والأقمار الصناعية

تمحورت الجلسة الثامنة حول "اندماج صناعة البث التلفزيوني والأقمار الصناعية"، وترأسها نائب رئيس شركة نوكيا في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط **د. وليد منيمنة**. وتحدّث فيها كل من: مقدم البرامج في BBC **تيم سيباستيان**، ومدير قناة الجزيرة في قطر **وضاح خنفر**، والمدير الإقليمي لشركة منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا الوسطى في منظمة إنمارسات المحدودة **سامر حلاوي**، ومدير شؤون التنظيم الدولية في كونكشين (بوينغ) **د. محمد الأمين**، ومدير إدارة المنتجات في

شركة الثريا للاتصالات الفضائية محمد الغانم.

فرص الاستثمار في قطاع الاتصالات

تحت عنوان "فرص الاستثمار والتمويل في قطاع الاتصالات في الدول العربية"، انعقدت الجلسة التاسعة برئاسة نائب مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي**، وتحدّث فيها كل من رئيس الخدمات المصرفية الاستثمارية في بنك الكويت الوطني **جورج عويجان**، ومحلّل أول للأسهم في مؤسسة الخليج للاستثمار **علي تقي**.

التقنيات الحديثة واتجاهات الإنترنت

تحت عنوان "دور تكنولوجيا التقنيات الحديثة في خدمات الاتصالات واتجاهات الإنترنت في الأسواق العربية وتطبيقاتها"، انعقدت الجلسة العاشرة برئاسة نائب رئيس شركة نوكيا في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا **د. وليد منيمنة**. وتحدث فيها كل من المدير الفني لشبكات الهاتف الجوّال في شركة هواوي **محب رمسيس**، رئيس قسم الاتصالات في قطر للبترول **علي ناصر تلفات**، رئيس قسم هندسة الشبكات، قطر للبترول **عبدالله فخرو**، مدير عام منطقة الشرق الأوسط في شركة "هيوليت باكارد" HP **جوزيف حنانيا**، رئيس شركة المجاز للاتصالات **محمد العبيدلي**، مدير الحكومة الإلكترونية في قطر **د. احمد حمد المهندي**، ومستشار وزير الصناعة والتجارة والاتصالات المغربي **عزيز رباح**.



من اليسار: د.عبد الإله الديواشي، د. حيدر العبادي، أحمد عبد الجبار الزبيدي مدير عام دائرة التخطيط والمتابعة في وزارة الاتصالات العراقية، فيصل أبو زكي، أحمد حليم



من اليسار: محمد الغانم، سامر حلاوي، تيم سيباستيان، د. وليد منيمنة، وضاح خنفر، د. محمد الأمين



من اليسار: جورج عويجان، فيصل أبو زكي، علي تقي



من اليسار: عزيز رباح، عبدالله فخرو، د. أحمد محمد المهندي، محب رمسيس، د. وليد منيمنة، علي ناصر تلفات وجوزيف حنانيا

إتفاقية بين "فلاغ تليكوم" و"عُمانتل"



أعلنت "فلاغ تليكوم"، خلال الملتقى أن شركة الاتصالات الوطنية في سلطنة عُمان "عُمانتل"، قد وقعت اتفاقية مزدوجة من أجل تأسيس محطة أرضية لنظام كابلات "فالكون". وستوفر هذه الدارة الحلقية الجديدة ذات السعة العالية محطات أرضية متعددة في كل أنحاء منطقة الخليج مع وصلات بحرية تمتد إلى مصر في الغرب وإلى هونغ كونغ في الشرق. وستتصل الدارة الحلقية الخليجية والوصلات الغربية والشرقية ببعضها البعض في موقعين أرضيين في عُمان. وقد وقّعت عُمان أيضاً اتفاقية أخرى مع "فلاغ تليكوم" لتوفير السعة حيث اشترت "ارتباطية عالمية" على نظام كابلات "فالكون"، والذي يتيح الارتباطية المباشرة مع أي نقطة على شبكة "فلاغ" العالمية.

وقال الرئيس التنفيذي في "عُمانتل" محمد بن علي الوهيبي: "تحتل سلطنة عُمان موقعاً جغرافياً مميزاً يضعها في مركز محوري على طريق كابل "فالكون"، وهي بالتالي توفر وصلات اتصالات مهمة بين مراكز الأعمال العالمية". وقال: "نحن نتطلع لتدشين مشروع "فالكون". وتوقع أن يلبي الطلب الناشئ على الموجات العريضة من منطقة الخليج ومنطقة الشرق الأوسط عموماً ليس خلال العقد الحالي فحسب، بل أيضاً خلال العقد المقبل".

أما المدير التنفيذي في "فلاغ تليكوم" باتريك غالاغر فقال: "سيقدم نظام "فالكون" معدلات هائلة من السعة لمنطقة كانت تفتقر سابقاً للارتباطية العالمية. وقد باتت عُمان الآن في موقع يؤهلها لكي تصبح مركزاً محورياً إقليمياً جديداً لخدمات الاتصالات المتطورة عبر الموجات العريضة التي سيتيحها نظام "فالكون".

وفي معرض تعليقه على الاتفاقية، قال رئيس "فلاغ" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وليد أرشيد: "نحن سعداء لإبرام هذه الاتفاقية. فنظام "فالكون" سيشكل نظام الكابلات الوحيد الذي سيقدم خدمات محمية بالكامل في منطقة الخليج والذي سيوفر لأول مرة، "ارتباطية عالمية" مباشرة من المنطقة إلى مراكز الاقتصاد والأعمال حول العالم. ونحن نتطلع للالتقاء مجدداً في مسقط في العام المقبل للاحتفال بتدشين محطة "فالكون" الأرضية".



من اليسار: رؤوف أبو زكي، إكرام بلعباس، كركوب سيدي عبدالله، اندريه افجوستي، حمدون توريه، د. أحمد عباس سنـــدي، د. ناصر معرفيه، لورانت ميالية، أحمد حليم

الجلسة الختامية

شكلت الجلسة الختامية محطة توقف فيها المتحدثون عند أهم القضايا التي تمتلك تأثيراً على مجمل قطاع الاتصالات العربي خصوصاً في مجال النقال، وركزوا على مساعي تنظيم قطاع الاتصالات من خلال الهيئات الوطنية الناظمة. وعُقدت الجلسة بحضور الرؤساء والمدراء العامين لكل من الهيئات التنظيمية لقطاع الاتصالات ومشغلي شبكات الاتصالات، وترأسها مدير عام لجنة الاتصالات وتقنية المعلومات في هيئة الاتصالات السعودية **أحمد سندي**. وشارك فيها كل من الرئيس التنفيذي في اتصالات قطر (كيوتل) **د. ناصر معرفيه**، الرئيس التنفيذي في شركة الاتصالات الأردنية **لورانت مياليه**، الرئيس التنفيذي في الوطنية للاتصالات **أحمد حليم**، مدير عام هيئة تنظيم الاتصالات في البحرين أ. **اندريه افجوستي**، رئيسة مصلحة متابعة التقنيات الإعلامية بالوكالة الوطنية لتقنين المواصلات في المغرب **إكرام بلعباس**، مدير الاتصالات في هيئة تنظيم الاتصالات في موريتانيا **كركوب سيدي عبدالله**.

د. ناصر معرفيه تحدث عن خطة "كيوتل" لتحرير القطاع وعن كيفية إدارته بعد التحرير كون كيوتل هي الجهة المنظمة للاتصالات والمشغلة للاتصالات في قطر. وقال: "ليس هناك أي شك أن تحرير السوق هو الطريقة المثلى لتحسين مستوى الخدمات بأسعار مناسبة". وأكد أنه يجب أن يتم التحرير بعد وضع خطة تنظيم مناسبة لأنه من الصعب إدخال مشغل اتصالات جديد من دون وجود هيئة تنظيمية محددة لإدارة وحل المشاكل بين المشغلين. وشدد **معرفيه** على أهمية تحديد هدف التحرير سواء كان من أجل التحكم بالأسعار أو توسيع الأسواق أو جذب الاستثمار الأجنبي أو لتحسين نوعية الخدمة للمستهلكين.

أما **لورانت مياليه** فقال: "إن سوق الاتصالات النقالة في الأردن محررة بالكامل كذلك الأمر بالنسبة لسوق مزودي خدمة الانترنت ISP. ونحن بصدد تحرير سوق الاتصالات الثابتة وسيتم ذلك في نهاية العام 2004". وأضاف **مياليه**: "لكن يجب الانتباه إلى خطوات معينة: أولاً نحن بحاجة إلى التنظيم قبل التحرير، ثانياً يجب على التحرير أن يكون مفتوحاً وشفافاً وعلينا أن نأخذ في الاعتبار الوقت لأنه مهم جداً. والشيء الأخير هو الحفاظ على قيمة الأسهم".

وتحدث **أحمد حليم** عن صعوبات عمل شركات الاتصالات من دون وجود إرشادات هيئة تنظيمية تضمن الشفافية والاستقلالية. وقال: "الهيئات التنظيمية في هذه المنطقة تعتبر رائدة لأنها تعمل بكد وهي تنشر جميع نشاطاتها على مواقعها الإلكترونية ولا تحاول أن تخبئ شيئاً. وقد لمسنا هذه الشفافية عند حصولنا على رخصة النقال في الجزائر فكان كل العمل يتم في العلن من دون تأخير أو تغيير في الشروط والقوانين. لذلك فوجود الهيئة التنظيمية هو مفتاح أساسي لاستثمارنا في أي سوق مثل استثمارنا في تونس أو الجزائر. ونحن سعداء بالأخبار التي تتحدث عن قرب إنشاء هيئة تنظيمية قريباً في العراق."

وتحدث **اندريه افجوستي** عن تحرير سوق الاتصالات في البحرين مشيراً إلى عدم وجود قيود للاستثمار في الاتصالات الثابتة أو البيانات وقال: "نحن نؤمن أن فتح الأسواق للمنافسة يمكن أن يكون عملية رابحة لكل الجهات: الزبائن والمشغل المحتكر والداخلون الجدد. وهنا يأتي دور الهيئة الناظمة للقيام بالتوازن بين مصلحة المشغل الذي يريد حماية سوقه ومصلحة الداخلين الجدد الذين قد يواجهون العوائق في سوق جديدة".

أما **إكرام بلعباس** فتحدثت عن وضع قطاع الاتصالات وتقنيات الإعلاميات في المغرب وتجربة التحرير في هذا القطاع، قائلة إن الاستثمارات الخارجية في قطاع الاتصالات في المغرب حازت على حصة الأسد وهي نحو 60 في المئة مقارنة بالقطاعات الأخرى. وعرّفت **بلعباس** بالوكالة الوطنية لتقنين المواصلات ANRT وذكرت ان من مهماتها إعداد الدراسات والإجراءات التنظيمية المتعلقة بقطاع المواصلات الى مراقبة تطبيق النصوص التنظيمية.

وتحدث مدير الاتصالات في موريتانيا **كركوب سيدي عبدالله** عن قانون الاتصالات الذي تضمن فتح السوق أمام المنافسة وكذلك الخدمات ذات القيمة المضافة وتحديد مجال الحصرية والخيارات التكنولوجية والتشغيلية إلى جانب أنظمة الشبكات وخدمات الاتصالات. وتناول مهمات الهيئة الناظمة التي تتضمّن تطبيق سياسة حكومية واضحة في ما يتعلق بتطوير القطاع والحرص على احترام التزامات الشركات صاحبة التراخيص.



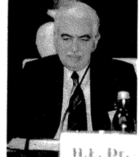
من اليسار: حمدون توريه، د. بشير المنجد، جان لوي قرداحي، محمد جميل الملا، عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني، د.احمد نظيف، د. حيدر العبادي، الزهاوي ابراهيم، عزام الأحمد

وزراء الاتصالات العرب في حوار مع المشاركين

ركّز وزراء الاتصالات العرب مشاركتهم في الملتقى السادس للاتصالات والانترنت بجلسة نقاش تمحورت حول مجموعة قضايا متعلقة بآفاق وتحديات قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات في العالم العربي. وقد ترأس هذه الجلسة، وهي السادسة في جلسات المؤتمر رئيس شركة اتصالات قطر الشيخ **عبدالله بن محمد بن سعود آل ثاني**، وشارك فيها السادة: وزير الاتصالات وتقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية المهندس **محمد جميل الملا**، وزير الاتصالات في العراق (السابق) **د. حيدر العبادي**، وزير الاتصالات في لبنان **جان لوي قرداحي**، وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر **د. احمد نظيف**، وزير الاتصالات والتقانة في سورية **د. محمد بشير المنجد**، وزير الاتصالات وتقنية المعلومات في فلسطين **عزام الأحمد**، وزير الاتصالات والإعلام في السودان **الزهاوي ابراهيم**، ومدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) **حمدون توريه**.

وقد طرحت جلسة النقاش ثلاث نقاط رئيسية هي: دور الحكومات في تقليص الفجوة الرقمية التي تفصل البلدان العربية عن البلدان المتقدمة، الأهداف المرجوة من تبني سياسة تحرير أسواق الاتصالات والخطوات المقبلة في برنامج التحرير، ومدى إمكانية قيام صناعة عربية مؤثرة في تقنية المعلومات. وحول هذه المحاور، كان للوزراء المداخلات التالية:

نظيف



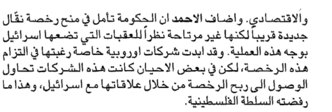
الوزير **د. احمد نظيف** (مصر) اشار الى ان "مفهوم الفجوة الرقمية قد يختلف بين دولة واخرى لكنها موجودة بين الدول وحتى داخل الدول ذاتها. وهي ليست مسؤولية الحكومات وحدها انما مسؤولية القطاع الخاص ايضاً"، واعتبر ان دور الحكومات هو تحقيق مفهوم الخدمة الشاملة. وهنالك العديد من المبادرات التي جرى اطلاقها في العالم العربي". اما دور الحكومات في قيام صناعة عربية مؤثّرة في مجال تقنية المعلومات فلخّصه **نظيف** في ستة محاور: تنمية الموارد البشرية، تنمية السوق المحلية، توفير مناخ ملائم للاستثمار، الاتفاقيات الستراتيجية مع من يملك المعرفة، ضرورة احتضان الابتكار، وانفتاح الاسواق العربية على بعضها.

المنجد

بدوره، اعتبر الوزير **محمد بشير المنجد** (سورية) ان دور الحكومات في ردم الفجوة الرقمية يتركّز في توفير البنية التحتية، واتاحة الخدمات عبر تحقيق الانتشار الجغرافي وتوفير اسعار في متناول الجميع، وبناء القدرات البشرية، وتوفير المناطق الاقتصادية الخاصة بوصفها بيئة ملائمة للعمل في مجال الاتصالات وتقنية المعلومات.

توريه

الموقف الدولي من مسألة الفجوة الرقمية جاء على لسان **حمدون توريه** الذي اكّد اهتمام الاتحاد الدولي للاتصالات ITU بتحقيق التنمية في المنطقة وفق مقاربة منطقية تأخذ في الاعتبار خصوصية كل دولة على حدة. وفي سبيل تحقيق هذا الهدف، لا بدّ من معالجة الموضوع على مستويين: المستوى التشريعي وسياسات القطاع، والمبادرات الحكومية. واوضح **توريه** على ان الاتحاد الدولي للاتصالات يعمل مع المنظمات العربية والاقليمية كجامعة الدول العربية والاسكوا كونها على معرفة اوثق بحاجات المنطقة. فهذا التعاون قد يقود الى مقاربة صناعية للمنطقة اذ لا يمكن تحقيق التنمية في غياب صناعة حقيقية، وبالتالي تبرز الحاجة الى انشاء صناعات تقنية محلية تفيد في خلق فرص العمل ونقل التكنولوجيا وخفض التكلفة ما ينعكس ايجاباً على الاقتصاد ككل. وخلص الى ان الاندماج الاقتصادي العربي هو خير وسيلة لتحقيق التنمية.



الملا

"توفر الارادة من قبل الادارة العليا في أي بلد هو شرط اساسي لتحرير اسواق الاتصالات"، والكلام هنا للوزير **محمد جميل الملا** (السعودية) الذي رأى ان الجهات المسؤولة عن الاتصالات وتقنية المعلومات في العالم العربي غير قادرة على الاداء اذا لم تتوفر لها الموارد المالية من قبل الحكومات. وبالنسبة لخطوات تحرير الاسواق، فإن العديد من البلدان العربية باشرت بالتخصيص كمرحلة اولى واتبعتها بالتحرير. اما الخطوة المقبلة فتتمثل بفتح باب المنافسة. لكن **الملا** استطرد ليقول ان التحرير يتطلب عملاً تدريجياً خصوصاً في مجال الخدمات. ويبقى ان دور الحكومة يتلخص بتوفير القروض للجهات العاملة في القطاع اذا ما استدعى الامر. واعرب عن قناعته بعدم امكانية تعميم تجربة معينة على كافة البلدان وان كان يُستفاد منها.

ابراهيم



تجربة السودان في تحرير قطاع الاتصالات عرضها الوزير **الزهاوي ابراهيم** (السودان) مشيراً الى أن "التركيز في السودان انصب على ان تبدأ الحكومة بشراكة مع القطاع الخاص ذات طابع احتكاري. فاسسنا شركة "سوداتيل" برأس مال يتوزّع على الحكومة بنسبة 60 في المئة والقطاع الخاص بنسبة 40 في المئة. وبعد اعوام من العمل الدؤوب، نفّذنا الخطوة الثانية التي جاءت في مجال الهاتف النقال عبر شركة "موبيتيل". لكن المعادلة اختلفت في هذه الشركة اذ تملّكت الحكومة 40 في المئة فقط فيما وصلت حصة القطاع الخاص الى 60 في المئة. وقمنا هذا العام بمنح ترخيص لمشغل ثانٍ للهاتف النقّال حيث ان ملكية هذه الرخصة تعود بالكامل الى القطاع الخاص". **ابراهيم** اشار الى انه "في تشرين الاول/ اكتوبر من العام 2005 سيتم تحرير قطاع الاتصالات السوداني بالكامل عبر بيع حصص الحكومة في شركتي "سوداتيل" و"موبيتيل"، كما سيُفتح المجال لمشغل ثان للهاتف الثابت"، موضحاً ان "السودان اراد من تحرير قطاع الاتصالات ان يكون رائداً في تحرير الاقتصاد ككل".

الاحمد



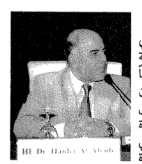
قدّم الوزير **عزام الأحمد** (فلسطين) مداخلة طويلة حول العمل تحت ظروف الاحتلال. وأشار الى أن فلسطين لا تزال البلد الوحيد الذي تقع تحت الاحتلال بإعتراف دولي من دون وجود أي نية جدية للمجتمع الدولي لتغيير الوضع القائم. واشار الى ان قطاع الاتصالات الفلسطيني يعاني نتيجة الاحتلال من كارثة مستمرة ويحتاج الى مساعدات خاصة لا سيما وأن الفضاء الفلسطيني يعاني كما الارض من الاحتلال العسكري. ومن جانبها قامت الحكومات الفلسطينية المتعاقبة بإطلاق سياسة تحرير لقطاع الاتصالات الثابتة والنقالة. وفي الوقت ذاته عمدت وزارات الاتصالات إلى إيجاد تكامل بين عمل الشركات الخاصة والمؤسسات العامة لخدمة الناس لا سيما في ظل ضبابية المستقبل السياسي والاقتصادي. واضاف **الاحمد** ان الحكومة تأمل في منح رخصة نقّال جديدة قريباً لكنها غير مرتاحة نظراً للعقبات التي تضعها اسرائيل بوجه هذه العملية. وقد ابدت شركات اوروبية خاصة رغبتها في التزام هذه الرخصة، لكن في بعض الاحيان كانت هذه الشركات تحاول الوصول الى ربح الرخصة من خلال علاقاتها مع اسرائيل، وهذا ما رفضته السلطة الفلسطينية.

قرداحي



واعتبر الوزير **جان لوي قرداحي** (لبنان) ان ثلاثة مواضيع تترابط وتندمج لإنجاح قطاع الاتصالات هي ردم الفجوة الرقمية وتحرير الاقتصاد وتخفيض التعرفات. وبرأي **قرداحي** ترتبط الفجوة الرقمية مباشرة بقطاع التعليم الذي يحتاج الى جهود جبارة تختلف عن الجهود المبذولة لتحقيق تحولات اقتصادية، فالتعليم مثلا يحتاج لوقت طويل لتتحقق نتائجه. واضاف ان التعامل مع جانب التقنيات كما التعرفات وتطبيق سياسات جديدة، يعتبر اسهل بكثير من جانب التعليم لأنه يتعلق بتنمية الموارد البشرية. الموضوع الثاني هو تطبيق سياسة التحرير لأنها تتخطى قطاع الاتصالات لتلعب دوراً في تكبير حجم الاقتصاد. وذكر الوزير ان نتيجة تطبيق سياسة تحرير الاتصالات في الولايات المتحدة أدى في العقد الاخير من القرن الماضي الى رفع معدلات النمو الاقتصادي العام. ونتيجة للتحرير تتحقق المنافسة فتنخفض ارباح الشركات وتتحسّن نوعية الخدمات. لكن الوزير حذّر من ان فتح المنافسة في الاسواق الاحتكارية سيؤدي الى انخفاض سريع في العائدات الحكومية ما يؤدي الى مشاكل اقتصادية متنوعة. ولذلك استنتج الوزير **قرداحي** ان قرار التحرير يحتاج الى قرار سياسي–اقتصادي مكلّف. أما تشجيع "قطاع المعلوماتية والاتصالات" ICT فيتم حكومياً عبر تأمين المنافسة وانشاء المناطق الحرة المعلوماتية وخفض تعرفات استخدام الانترنت. ونتيجة لهذه القرارات الحكومية تنشأ صناعة معلوماتية تتركز في البرامج والمعدات والخدمات والحلول. ولمساعدة الشركات الصغيرة على الانطلاق في الاسواق يجب دعمها بقروض ذات فوائد منخفضة من البنوك الحكومية والخاصة.

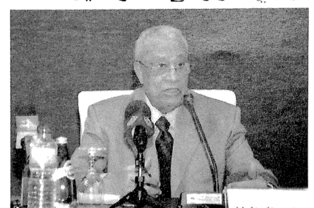
العبادي



تحدّث الوزير **حيدر العبادي** (العراق) عن معاناة العراق نتيجة الاحتلال وأمل بإنتهاء هذا الوضع قريباً مع نقل السلطة الى العراقيين. واعتبر ان تجربة التحرير التي شهدها العراق فريدة من نوعها لأن السوق انتقلت فجأة من حالة احتكار وحصار وتأخر تقني الى حالة انفتاح كامل مع تقنيات جديدة كلياً. وعدم التدرج في التحرير أدى الى انكماش في السوق وسيتم التخلص من هذه الحالة قريباً. وقال ان عملية التحرير في العراق تمت على مراحل عدة، اولاً فتح المجال امام شركات النقّال لالتزام ثلاث رخص وبالفعل ربحت ثلاث شركات عربية هذه الرخص في الشمال والجنوب والوسط. ثانياً بدأ التحرر يطاول المعلوماتية عندما وصل الى الانترنت والخدمات اللاسلكية وخطوط الشبكات الرقمية. أما حالياً فيتم التحضير لاطلاق هيئة ناظمة لقطاع الاتصالات، وقد وصل مجلس الحكم الى مرحلة اقتراح الاسماء لهذه اللجنة.

رئيس وزراء مصر د. عاطف عبيد في حوار مع المشاركين:

ربط المصالح يوحّد شعوب المنطقة



توّج رئيس مجلس الوزراء المصري د. **عاطف عبيد** مشاركته في الملتقى العربي السادس للاتصالات والإنترنت، بإجراء حوار مباشر مع المشاركين خلال اليوم الثالث والأخير من المؤتمر. وقد ردّ د. **عبيد** على عدد من الأسئلة المتعلقة بنتائج قرار تعويم الجنيه والديون المتعثرة والمنافسة المحتملة لقناة السويس، والتمويل العقاري، فضلاً عن ستراتيجية التعاون العربي.

التعاون العربي

اعتبر د. **عبيد** أن التعاون العربي المستند على قبول مختلف شرائح المجتمعات العربية يتحقق من خلال زيادة تدفق البشر والسلع والأموال. فكلما نشطت هذه الحركة تعمقت الروابط والمصالح، وتالياً تتفرغ القيادات العربية في المرحلة المقبلة لتذليل مجموعة عقبات أخرى. وذكّر د. **عبيد** أثناء لقائه مع المخطط الستراتيجي للاتحاد الأوروبي الذي قال له منذ 15 عاماً أثناء زيارة لمصر أن أول حجر في ربط الكيانات المختلفة لتكوين سوق واحدة هو ربط المرافق الرئيسية لأنها تسرّع حركة البشر والأموال والسلع، وهذه المرافق هي مثل الكهرباء والغاز والسكك الحديد والموانئ والمطارات. وأضاف د. **عبيد** أن مصر بدأت بتنفيذ هذه السياسة منذ فترة طويلة عندما بدأت بربط شبكات الطرق والكهرباء والدخول في مشاريع ربط شبكات الغاز. واعتبر أن مصر تشارك في شرف التخطيط الستراتيجي لجمع العرب ومستعدة لكل ما تتطلبه هذه المهمة القومية. ورأى أنه لا بدّ من ربط مصالح العرب الاقتصادية للتمكّن من إكمال مسيرة التعاون في مختلف المجالات الأخرى.. "وهذا ما يقرّب المصالح، والمصالح تقرّب القلوب".

بدائل قناة السويس

وشكك د. **عبيد** في إمكانية قيام أي مشروع منافس لقناة السويس ووضع كل الكلام عن بديل في خانة "الأحلام" وقال: "تفاوتت المشاريع البديلة لقناة السويس بين الأحلام والدعوات، ولا نستطيع أن نمنع الناس عن الحلم خصوصاً أنها خيالية وجميلة. لكن ما يحكم مسار العمل على الأرض هو القدرة على المنافسة، وقناة السويس التي بنيت منذ 100 عام تستقطب جزءاً رئيسياً من حركة الملاحة العالمية وتعدّ صلة وصل بين الشرق والغرب، وتؤمن التجارة المعتمدة على الأمن السياسي، وهو ما يناسب سلامة العبور. من جهة أخرى نحن لم نوقف التحديث للقناة أبداً سواء في توسيعها وتعميقها وإدارتها وتأمين أحدث الأنظمة التكنولوجية في إدارتها. وفي السنوات الثلاث الماضية ارتفع دخل القناة من 1,8 مليار دولار إلى 2,1، ثم وصل إلى 2,4. والنمو دليل على كفاءة وملاءمة القناة.

تعويم العملة

أما نشاط التعويم الذي اعتمدته مصر إزاء إدارة صرف عملتها فيصفه د. **عبيد** بالأداء المستقر، ويضيف: "التعويم الكامل يعني أولاً ألا نتدخل في تحريك الطلب أو العرض وأن نترك للسوق ومؤسساتها تحديد أسعار الصرف. وإذا أردنا حماية السوق من المضاربات مع حماية أسس المنافسة يجب أن نترك للمؤسسات الدولية الخبيرة الرأي والعمل. ومنذ أن بدأنا التعويم لم نتدخل نهائياً في السوق، وتجربتنا مميزة لأننا في خلال عام حققنا الاستقرار في حركة السوق، بالاعتماد على القوانين التي وضعناها لتنظيم الأمر برمته". ومن جهة أخرى أشار د. **عبيد** إلى أن العوامل المؤكدة للاستقرار النقدي هي قوى السوق ذاتها أي تلك المتركزة في العرض والطلب، فقد استجابت قوى العرض للتعويم فازداد تدفق الأموال إلى السوق. وبهذا زادت حصيلة الصادرات السلعية بنحو 27 في المئة في سنة واحدة، أيضاً زادت حصيلة الصادرات الخدماتية بنحو 25 في المئة. والأمر لم يقتصر على السلع والخدمات بل زادت أيضاً الاستثمارات الأجنبية في مصر وأرقامها تنشر بمعزل عن أرقام البترول الذي استقطب 2 مليار دولار، وبعد ذلك تأتي سوق الأوراق المالية والعقارات وتمويل المشاريع عبر الأسواق العالمية.

الغاز القطري

عبّر د. **عبيد** عن سعادته للاكتشافات القطرية في مجال الغاز وقال: "الغاز القطري مكسب لدولة قطر والعالم العربي وسائر دول العالم. وسعادتنا لا تقل عن سعادة أهل قطر. ولا ننسى أننا شركاء مع قطر في تسويق هذا الغاز، والإنتاج من دون تسويق يبقى محدود القيمة. والتسويق يحتاج إلى نقل، وأهم معبر للنقل هو قناة السويس. وحالياً نتحاور مع قطر حول العبور والتسهيلات التي يمكن أن تتوفّر، والتفاوض يتم انطلاقاً من علاقاتنا المميزة مع دولة قطر. وتجدر الإشارة إلى أن اختيار قطر لقناة السويس في النقل سيزيد من مداخيل القناة. ومن جهتنا نسعى لتأمين أكبر قدر ممكن من الأمن والسلامة لعبور كل الناقلات في هذه القناة".

أزمة القروض

بعد شرحه لقضية الإقراض وما تنطوي عليه من مخاطر اعتبر د. **عبيد** أن المشكلة الموجودة في مصر مثل الديون المتعثرة هي ذات انتشار عالمي ولا يمكن التعاطي معها بالتعميم بل بدرس كل مسألة على حدة للتمييز بين التعثر المتعمد والتعثر الناتج عن تبدّل ظروف السوق. وأعطى مثلاً عن الديون المتعثرة في الصين والتي شكّلت 40 في المئة من حجم الائتمان الكلي. ودعا إلى عدم تضخيم الأمور وجلد الذات مشيراً إلى أن القطاع المصرفي متطور ويحوز على الثقة بدليل أن الودائع المصرفية المصرية تزداد سنوياً بمعدل 13 في المئة. ■

بعد انخفاض الأسعار وتنويع الخدمات وارتفاع الاستثمارات

النقّال يهيمن على قطاع الاتصالات

بيروت - إياد ديراني

شكّل ارتفاع حجم الاستثمار في قطاع الاتصالات العربي العام 2003 تطوّراً متوقّعاً في منطقة لا تزال تغطية الاتصالات فيها أقل من 20 في المئة بالنسبة لعدد السكان. فمع نحو 55 مليون مشترك في الهاتف النقّال والثابت يتركّز معظمهم في بلدان مجلس التعاون الخليجي، يبدو أنّ شركات الاتصالات مقبلة على رفع قيمة استثماراتها لتوسيع نشاطها وتنويع خدماتها استعداداً لاشتداد المنافسة. وتتجه الأنظار حالياً إلى السعودية والإمارات اللتين فتحتا الباب أمام مشغّل جديد ليكسرا بذلك احتكاراً دام طويلاً في مجال الهاتف النقّال والثابت. ومن المفترض أن يؤدي فتح هاتين السوقين إلى جذب استثمارات كبيرة واشتعال المنافسة.

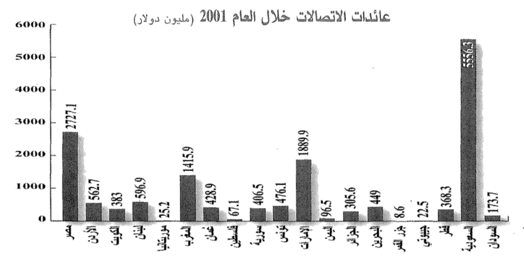
والتوجّه الذي تبنّته السعودية والإمارات يعم معظم البلدان العربية لأسباب عدة، أهمها التوافق مع متطلبات عضوية منظمة التجارة العالمية، ولكن مع وجود فروقات جوهرية بين دولة وأخرى وبين مقاربة للدول للهاتف الثابت ومقاربتها للهاتف النقّال. وتوضح المعطيات الرقمية والتطوّرات التنظيمية حالة مخاض صعبة يمرّ بها قطاع الاتصالات العربي.

وسط التغيّرات الجذرية التي تشهدها السوق، تشير التقديرات إلى أنّ نحو 15 مليار دولار أنفقت العام 2003 لتحديث وتنويع الخدمات وتوسيع رقعة انتشار الاتصالات الثابتة والنقّالة. حصة الحكومات عبر شركاتها الوطنية من هذه الاستثمارات بلغت نحو 9 مليارات دولار، والباقي دفعته الشركات الخاصة. وجاء هذا الإنفاق السخي في وقت تزداد فيه حِدّة المنافسة التي تقودها الشركات الخاصة، إضافة إلى منافسة عمالقة صناعة الاتصالات الأجنبية التي وجدت في أسواق المنطقة فرصاً استثمارية واعدة، خصوصاً مع تقيّد بعض بلدان المنطقة باتفاقيات تحرير الأسواق والخدمات ورفع الحواجز.

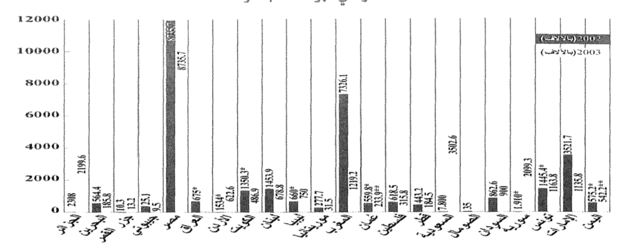
هذه الوقائع يفسّرها المتابعون على أنها جزء من سباق الشركات لخطف الفرص في سوق تعد بأرباح متزايدة؛ ولذلك فإنّ الاستثمارات مرشّحة للارتفاع بشكل مستمر لكي تثبّت الشركات أقدامها في سوق سريعة التغيرات.

وتشير تقارير عدة بعضها صادر عن الاتّحاد الدولي للاتصالات واتّحاد شركات النقّال العالمية GSM، إلى أن دولاً عربية عدة، في مقدمتها مصر ولبنان والمغرب، ستطرح جزءاً من أسهم الاتصالات الحكومية للاكتتاب العام، فضلاً عن فتح تراخيص إضافية جديدة لعدد من شركات القطاع الخاص لتقديم خدمات الهاتف النقّال والنداء الآلي وكبائن الاتصالات. وتضيف التقارير ذاتها أن إجمالي قيمة الاستثمارات السنوية للدول العربية في قطاع الاتصالات شاملة الاتصالات الفضائية والكابلات البحرية والنقّال والثابت وشبكة الألياف الضوئية والكبائن العامة وغيرها، تشهد نموّاً سنوياً بمعدل 7 في المئة.

أمّا الإنفاق الرئيسي بحسب دراسة لشركة Booz Allen (BAH) Hamilton، فكان ضمن الشبكة الثابتة واستأثر خلال العامين الماضيين بأكثر من 60 في المئة من مجمل "حجم الاستثمار" CAPEX في الاتصالات. وتضيف الدراسة أنّ مشغّلي الثابت سينفقون في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا نحو 2,4 مليار دولار سنوياً على مدى السنتين المقبلتين لنشر الشبكات، وسيتركّز نحو 60 في المئة من الإنفاق في دول



عدد مشتركي الهواتف الثابتة والمتنقلة



الاستثمار في الاتصالات

قالت مصادر في الإدارة المركزية للبحوث الاقتصادية في وزارة التجارة الخارجية المصرية، أنّ متوسط قيمة الاستثمارات السنوية للدول العربية في قطاع الاتصالات بالنسبة لكلّ مواطن تجاوز 12 دولاراً. واعتبرت الإدارة التي أجرت الدراسة أنّ هذا المعدل ما زال متواضعاً مقارنة بمتوسط الاستثمار السنوي في قطاع الاتصالات في الدول الصناعية الذي يبلغ نحو 90 دولاراً لكلّ مواطن.

شمالي أفريقيا ونحو 25 في المئة في دول مجلس التعاون الخليجي. والأسواق التي ستمهّد الطريق لذلك هي من أكبر الأسواق في المنطقة، مثل السعودية والمغرب، إضافة إلى مصر التي استثمرت فيها شركة اتصالات مصر نحو 850 مليون دولار العام 2003، ومن المفترض أن تنفق نحو 900 مليون دولار العام الحالي. وعلى الرغم من أنّ "اتصالات مصر" توسّع شبكتها الثابتة، إلاّ أنها تركّز أيضاً على تطوير هذه الشبكة لتعتمد على بروتوكول الإنترنت IP والخدمات الرقمية بموجب عقد تمّ توقيعه مع شركة Ericsson قيمته 200 مليون يورو، بالإضافة إلى نشر الإنترنت وخدمات "الحزمة العريضة" Broadband.

النقّال يقود الأرباح

على الرغم من أنّ تطوّرها تتطلب استثمارات أقل، فقد حجبت نسبة استخدام النقّال معدلات استخدام الثابت في عدد من الأسواق العربية، علماً أنّ جانباً كبيراً من الأرباح ينجم عن الطابع الاحتكاري في عدد من الدول. ومع مواجهتها لازدهار النقّال والأهمية المتزايدة لظاهرة تغيير نسبة انتشار الخطوط بين الثابت والنقّال، تواجه الشركات المشغّلة والمزوّدة لخدمات الاتصالات الثابتة تحدّي تنويع الخدمات لتضمّ الخدمات المتطوّرة.

وبذلك تصبح الاتصالات النقّالة بشكل سريع جداً القاعدة المفضّلة للاتصالات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهذا الأمر بات حقيقة في معظم البلدان العربية (راجع الجداول). ومن المتوقّع أن تستمر الاتصالات النقّالة في النموّ بسرعة أكبر من نموّ الاتصالات الثابتة مع توفّر الخدمات المسبقة الدفع، إضافة إلى السعر المعقول للخدمات بالنسبة لشريحة أكبر من الناس نتيجة التنافس بين المشغّلين.

تعرفة الهاتف الثابت للاشتراكات المنزلية (العام 2001) (بالدولار)

البلد	رسوم التوصيل	رسم الاشتراك الشهري
الجزائر	47	2.7
البحرين	53	3.1
جزر القمر	71	8.2
جيبوتي	113	19.7
مصر	126	0.9
العراق	...	...
الأردن	113	4.7
الكويت	113	8.1
لبنان	133	8.0
ليبيا	...	...
موريتانيا	194	6.3
المغرب	47	6.1
عُمان	26	7.9
فلسطين	119	6.0
قطر	55	9.1
السعودية	133	8.0
الصومال	...	...
السودان	27	1.9
سورية	107	0.7
تونس	67	2.2
الإمارات	54	4.1
اليمن	136	0.6
الدول العربية	91	5.7
أفريقيا	60	4.9
القارة الأميركية	98	8.6
آسيا	100	4.2
أوروبا	81	7.5
أوقيانيا	54	7.9

كثافة خطوط الهاتف الثابت

الدولة	عدد الخطوط الثابتة (بالآلاف) 1995	عدد الخطوط الثابتة (بالآلاف) 2002	عدد الخطوط الثابتة لكل 100 شخص 1995	عدد الخطوط الثابتة لكل 100 شخص 2003
الجزائر	1.176	1.908	4.19	6.93
البحرين	140.8	175.4	25.11	26.76
جزر القمر	4.4	10.3	0.72	1.66
جيبوتي	7.6	10.1	1.31	1.42
مصر	2.716	7.430	4.67	12.73
العراق	638.6	675*	3.18	...
الأردن	317	680	7.39	11.36
الكويت	382.3	472.4 *	21.22	19.82
لبنان	448.8	678.8	14.91	19.8**
ليبيا	318	610 *	5.88	13.56
موريتانيا	9.2	32	0.41	1.18
المغرب	1.128	1.127	4.24	4.05
عُمان	169.9	235.3 *	7.87	9.22
فلسطين	80	298.5	3.45	8.73
قطر	122.7	176.5	22.27	28.91
السعودية	1.719	3.300	9.42	15.54
الصومال	15	35*	0.17	...
السودان	75	671.8	0.28	2.7
سورية	958.5	1.710*	6.77	12.32**
تونس	521.7	1.200	5.82	11.77
الإمارات	672.3	1.093	28.77	28.11
اليمن	186.7	423.2 *	1.21	2.78
الدول العربية	11.808	22.953	4.7	...

* أرقام من العام 2001 – ** أرقام من العام 2002

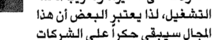
كثافة خطوط الهاتف النقّال

الدولة	1995 (بالآلاف)	2003 (بالآلاف)
الجزائر	4.7	1.447.0
البحرين	27.6	443.1
جزر القمر	-	2.0
جيبوتي	-	23
مصر	7.4	5797.5
العراق	-	-
الأردن	12.4	1325.3
الكويت	117.6	1420.0
لبنان	120.0	775.1
ليبيا	-	100
موريتانيا	-	300
المغرب	29.5	7332.8
عُمان	8.1	464.9
فلسطين	20.0	480.0
قطر	18.5	376.5
السعودية	16.0	7238.2
الصومال	-	...
السودان	-	...
سورية	-	400
تونس	3.2	1899.9
الإمارات	129.0	2972.3
اليمن	8.3	411.1
الدول العربية	522.1	33226.7

CBOSS الروسية تسعى لدخول الشرق الأوسط

تعتمد شركات الاتصالات المختلفة على أنظمة التشغيل الخاصة بالإدارة والفوترة وقواعد المعلومات وسواها من البرامج للتوصل إلى أداء عام متكامل يؤمّن للزبائن خدمة جيدة. إلا أن هذا القطاع المعقد يحتاج إلى خبرات واستثمارات كبيرة في مجال خدمات الاتصالات الرقمية، لذلك فإن رواده لا يزالون إما أوروبيين أو أميركيين وهنود. وعلى مستوى العالم العربي اقتصرت كل المحاولات على استيراد وتعريب أنظمة التشغيل، لذا يعتبر البعض أن هذا المجال سيبقى حكراً على الشركات الأجنبية حتى إشعار آخر. انطلاقاً من هذا النقص العربي تسعى شركات عدة للدخول إلى ما تعتبره "سوقاً خاماً بمعدلات نمو مرتفعة"، ولا تقتصر جذور هذه الشركات على أوروبا وشمال أميركا، فشركات روسيا الحديثة نسبياً في هذا القطاع تسعى أيضاً للحصول على حصة من السوق اعتماداً على خبرة في سوق تعمل فيها عشرات شركات النقال مع قاعدة زبائن تقارب الـ50 مليوناً. من هذه الشركات CBOSS التي بنت شهرة في فترة سريعة نسبياً مع فوزها بعقود من أكبر ثلاث شركات روسية للهاتف النقال إضافة إلى شركات أجنبية مثل ONE النمساوية وO2 البريطانية وOptus الأوسترالية. وقد رفع انتشار CBOSS الواسع من قاعدة المشتركين المستفيدين من برامجها الى نحو 40 مليوناً.

وفي ظل سياسة توسعها العالمية، تدخل شركة CBOSS الروسية إلى سوق الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مستغّلة خبرتها العالمية التي بنتها من خلال تأمين الحلول لشركات الاتصالات المختلفة حول العالم. ولمعرفة المزيد عن هذه الشركة ومشاريعها إقليمياً التقت "الاقتصاد والأعمال" الرئيس التنفيذي أندريه موروزوف في هذا الحوار:



أندريه موروزوف

□ كيف تتوزّع عملياتكم عالمياً، ومن هم شركاؤكم؟

□ تتركز عملياتنا في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الذي لا حدود طبيعية له. فعلى الرغم من أن CBOSS تأسست في روسيا إلا أن حلولها تناسب كل مشغّلي الاتصالات في العالم. وعلى سبيل المثال، خلال العامين 2003 و2004 تفاوضنا مع زبائن أجانب على عقود عدة يشمل بعضها تزويد خدمات لمشغلي اتصالات في النروج لشركة Teletopia، وفي الأردن لشركة Xpress، وفي لاوس لشركة LAT. ومن أهم ما قمنا به هو امتلاكنا لحلول الفوترة على الإنترنت On-Line Billing Solutions (OBS) من خلال تعاوننا مع فوجيتسو. وبعد تملّكنا شركة OBS الفنلندية تمكّنا من الحصول على قاعدة قوية في فنلندة من أجل التوسع في الأسواق الأجنبية.

أما بالنسبة لشركائنا فنحن نعلم أنه لا يمكن الاستخفاف بمبدأ الشراكات وسط العولمة والاندماجات الكبرى. لذلك فإن التعاون مع المزوّدين المختلفين ليس فقط وسيلة للوصول إلى الزبائن بل أيضاً الطريقة الوحيدة للنجاح. وعلى هذا الأساس، تعمل CBOSS عن كثب مع مزوّدين مختلفين مثل Hewlett-Packard وOracle وSun Microsystems وExcel وSwitching Corporation وHitachi Data Systems وIntel وBrooktrout وAvaya Communications وMicrosoft وXerox وغيرهم.

وتطبيقاً لمبدأ الشراكات الستراتيجية وقّعنا مؤخراً إتفاقية ثنائية مع شركة HP يتم بموجبها استخدام أجهزة HP كقاعدة عمل لاستخدام حلول CBOSSrtb المخصصة لشركات الاتصالات. كما تدعم HP الحلول التي تزوّدها بها CBOSS دعماً شاملاً. وهذا يمثّل أعلى مستوى للشراكة الستراتيجية. وقد وُقعت سابقاً اتفاقيات مماثلة مع كل من ألكاتل ونوكيا وموتورولا.

□ ما هي أهدافكم في الشرق الأوسط؟

□ إن هدفنا الرئيسي في الشرق الأوسط هو قطاع الاتصالات مع الإنتباه إلى أن منتجات CBOSS الخاصة بخدمة الزبائن يمكنها أيضاً تلبية حاجات مزودي خدمة الإنترنت ISP ومزوّدي الاتصالات الفضائية والكابلات والمصارف وأي قطاع آخر يسعى لاعتماد تقنية الإتصالات الحديثة. فحلولنا تتميّز بدرجة توافق عالية وبالقدرة على العمل في "الوقت الحقيقي" Real-time. ونعتقد أن سوق الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط تنمو بشكل مستمر وهناك حاجة كبيرة إلى خدمات تكنولوجيا المعلومات التي تتزايد بدورها. وهناك الكثير من القطاعات المهمة في السوق غير مستغلّة كما يجب بسبب محدودية نشاطات المشغلين الموجودين حالياً. إلا أن هذه المشكلة تنبّهت إليها الحكومات، الأمر الذي يعد بتحسن الوضع. ونحن نتوقع إصدار رخص أكثر لمشغلي النقال وزيادة الاستثمارات في قطاع الاتصالات. هذا بالإضافة إلى جذب مزودي الخدمات الأجانب. وقد أثبتت حلول CBOSS تميّزها عبر منافستها أقوى المزوّدين العالميين بمن فيهم شركات أميركية. ومؤخراً وقّعنا عقداً مع XPress، وهي مشغل اتصالات أردني يعمل بتقنية iDen. وبدأنا مرحلة تدريب الموظفين في روسيا ومرحلة تنفيذ أنظمة CBOSS في الأردن. ■

ما هي CBOSS؟

تؤمّن CBOSS حلول تكنولوجيا المعلومات لقطاع الإتصالات وهي تضم ألفي موظف و44 منتجاً بينها منتجات "الفوترة" لأنواع البطاقات المختلفة للنقال وخدمة الزبائن والخدمات الذكية والأنظمة التحليلية وحلول الإنترنت وغيرها. وقد نفّذت CBOSS أكثر من 730 مشروعاً في مجال الاتصالات، ويستفيد من خدماتها نحو 40 مليون مشترك في 18 دولة.

"BenQ" في الشرق الأوسط: المراهنة الرابحة

تايبيه - أمجد بكر

عندما قررت شركة "ايسر" المتخصصة في قطاع عتاد الأجهزة المعلوماتية دخول مجال الوسائط المتعددة المزدهر واجهتها مجموعة مشاكل أبرزها ضرورة فصل أعمال الشركة في ميدان أجهزة الكمبيوتر عن أنشطة البرمجيات والأجهزة السمعية والبصرية، فصرفت النظر في حينه عن ذلك. لكن النمو الهائل الذي سجّله قطاع الوسائط المتعددة خلال السنوات الأخيرة، دفع "ايسر" إلى البحث عن الوسيلة التي تكفل لها الفوز بحصة من الأرباح الهائلة التي تفوتها، فاتخذت قرارها الستراتيجي الذي يقضي بفصل أعمال أنشطة العتاد Hardware عن البرمجيات والأجهزة الموجّهة إلى خدمات الصوت والصورة والفيديو والخدمات التفاعلية Interactive.

هذه المقاربة التي طبقتها "ايسر" والتي أثبتت جدواها لدى كبار اللاعبين في هذا القطاع مثل "Hp" وكومباك و"IBM" وغيرها، أدخلتها إلى سوق ذهبية عبر شركة "BenQ" بالتعاون مع شركة "Continental systems"، التي حققت نمواً كبيراً في الأسواق العالمية اعتماداً على اسم "BenQ" ومنتجاتها الخاصة المنفصلة نسبياً عن "ايسر".

أرباح وتوسّع

اعتماداً على شبكة مراكز بحوث وتطوير منتشرة بين تايوان والصين والولايات المتحدة، حققت الشركة أرباحاً زادت على 3,6 مليارات دولار خلال العام الماضي، اعتبرها الرئيس التنفيذي للشركة كي. واي. لي أرباحاً "جيدة" كبداية، ومقبولة من حيث مقارنتها مع العام 2002 والبالغة 2 مليار دولار. ويتوقع لي أن تسهم الخطة الستراتيجية الجديدة للشركة، في مضاعفة الأرباح نهاية العام الحالي، خصوصاً وأنها تمتلك تقنية متطورة ومنتجات كثيرة ومتنوعة تشمل كافة الأجهزة الإلكترونية.

أما إقليمياً، فتهدف خطة الشركة إلى تعزيز وجودها في البلدان العربية المتواجدة فيها حالياً، كمصر والإمارات والسعودية، وزيادة عدد مكاتبها التمثيلية، كما تهدف إلى فتح أسواق جديدة في عدد من دول المنطقة مثل إيران وتركيا للاستفادة من ما تصفه "BenQ" فرص الأعمال المتاحة في أسواق كبيرة.

سوق واعدة

وكانت الشركة أجرت مؤخراً برنامجاً مكثّفاً للتعيينات، ساهم في زيادة عدد الموظفين في كافة أنحاء المنطقة، بأكثر من الثلث. ومن المقرّر أن تدعم هذه الزيادة العمليات الإقليمية لمواجهة النمو المتوقع في قاعدة عملائها في المنطقة. وتولي الشركة منطقة الشرق الأوسط قدراً كبيراً من الأهمية، فهي، وكما وصفها الرئيس التنفيذي، "سوق واعدة وتزخر بالأجيال الشابة وهي الفئة المستهدفة لنا والتي نأمل أن نخدمها بالشكل الأمثل، إضافة إلى أهمية مشاريع الحكومة الإلكترونية والتعليم عن بُعد والتي تُعتبر سوقاً كبيرة ونستطيع تقديم الكثير فيها".

كي. واي. لي



ادرين تشنغ



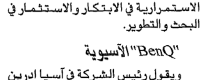
شيفيرد

ويقول مدير عام الشركة في الشرق الأوسط **روبرت دنغ**: "تُعتبر معدلات النمو مؤشراً إيجابياً على نجاح الشركات في أسواق يتّسم العمل فيها بالمنافسة والتحدي، مثل الشرق الأوسط". ويضيف: "لقد حققنا نجاحاً باهراً في مبيعاتنا الخليجية، حيث نمتلك واحدة من أكثر العلامات التجارية شهرة في مجال التقنيات الرقمية. وتجلى ذلك في تزويد المدارس والجامعات والقطاعات الحكومية والخاصة وحتى الاستهلاكية بأحدث المنتجات، وقد تم خلال الأشهر الأخيرة توقيع عقود عدة لتوريد أجهزة عرض لعدد من الحكومات في الشرق الأوسط. وكانت الشركة قد حدّثت مؤخراً تشكيلة أجهزة المفكرات Joybook، بإطلاقها الكمبيوتر Joybook 6000، ليشكل أوّل كمبيوتر مفكرة موجّه لقطاع المؤسسات. كما لقيت أجهزة العرض التي طرحت للمساعدة في التدريس وفي إلقاء محاضرات الأعمال، إضافة إلى شاشات الكريستال السائل، ترحيباً في أوساط القطاعين العام والخاص.

جناح BenQ في معرض كمبيوتكس تايبيه 2004

"تجميل" التكنولوجيا

تعتبر "BenQ" أن أحد أهم أسباب نجاحها في نشر منتجاتها هو تبسيط وتسهيل استخدام التكنولوجيا بعد إجراء "تجميل" لتطبيقاتها وأجهزتها، كما يقول نائب الرئيس التنفيذي ورئيس مكتب العمليات **شيفيرد**. ويضيف أن "BenQ" وظّفت من أجل تحقيق ذلك قدراتها التقنية وخبراتها الميدانية عندما كانت مرتبطة إدارياً بشركة "ايسر". وقد انفصلت عنها قبل نحو عامين لتتحول إلى مجموعة عملاقة تضمّ تحت مظلتها سبع شركات رائدة في صناعة الأنظمة الرقمية وتعتمد في تحقيق معادلة النجاح على مبدأ الاستمرارية في الابتكار والاستثمار في البحث والتطوير.



■■■

روبرت دنغ:
نعزّز موقعنا في السوق العربية ونتطلع إلى إيران وتركيا

■■■

"BenQ" الآسيوية

ويقول رئيس الشركة في آسيا ادرين **تشنغ**: "استطاعت الشركة أن تعزز وجودها في العديد من الأسواق العربية اعتماداً على تنوّع منتجاتها. فعلى سبيل المثال، تحتل شاشات "BenQ" المرتبة الثانية في دولة الإمارات العربية من حيث حجم مبيعاتها في السوق وقوة الطلب عليها. وخليجياً، فإن حصتها تكبر باطراد. وعلى صعيد أجهزة العرض الرقمية فقد استطعنا في فترة قياسية بلوغ احتلال المرتبة الأولى في المبيعات في مصر".

ويضيف **تشنغ**: "في ما يتعلق بصناعة الكمبيوتر وملحقاته كالتخزين "Storage" والماسحات الضوئية "Scanners"، فاعتقد أننا نحتل الرقم واحد في منطقة الشرق الأوسط. ويؤكد ذلك حجم المبيعات والأرباح. فقد حققت مجموعة "BenQ" خلال العام 2003 أرباحاً زادت على 3,6 مليارات دولار، في حين بلغت الأرباح الإجمالية للمجموعة، شاملة الشركات الشقيقة، نحو 7 مليارات دولار. وبناء على المؤشرات الحالية، نتوقع أن تصل أرباح مجموعة "BenQ"، منفردة، في العام الحالي إلى 6 مليارات دولار وأن يبلغ إجمالي الأرباح مع الشركات الأخرى نحو 12 ملياراً. ■

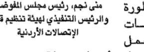


احدث مبتكرات BenQ

بانوراما الاتصالات

الأردن

قررت الهيئة الناظمة للاتصالات في الأردن منح الرخصة الثالثة للهاتف للنقّال إلى شركة "أمنية" UMNIAH لتشغيل شبكة اتصالات نقّالة جديدة في المملكة. وأعلن الرئيس التنفيذي للشركة **مايكل داغر** عن خطة العمل المستقبلية لتطوير قطاع الاتصالات النقّالة في الأردن، وأشار إلى أهمية جذب الاستثمارات وتقديم تكنولوجيات جديدة ومتطورة وتعزيز نوعية خدمات الاتصالات وخلق فرص عمل للأردنيين وتوسيع نطاق الخدمات بأسعار معقولة.



منى نجم، رئيس مجلس المفوضين والرئيس التنفيذي لهيئة تنظيم قطاع الإتصالات الأردنية

وتوقّع **داغر** أن يصل حجم استثمارات الشركة إلى 250 مليون دينار أردني ما يخلق قيمة مضافة في الاقتصاد الوطني تقدر بنحو 450 مليون دينار. وستوفر الشركة نحو 500 فرصة عمل مباشرة و250 فرصة غير مباشرة. ولشركة UMNIAH شركاء ستراتيجيون مثل Huawei Technologies و HP و BRIDGE Consulting.

البحرين



طلبت هيئة تنظيم الاتصالات البحرينية من شركتي النقّال، البحرين للاتصالات "بتلكو" و MTC-Vodafone العاملتين في البحرين إنشاء محطة "ربط اتصالات" مؤقتة بينهما ليتمكن المشتركون التابعون لكل شبكة من الاستمرار في الاتصال بمشتركي الشبكة الأخرى.

وأعطت الهيئة الشركتين مهلة لكي تتمكنا من التوصّل إلى اتفاق بصورة نهائية بهذا الشأن. وأوضح بيان صادر عن الهيئة أنها أمرت بإجراء "الربط البيني" المؤقت نتيجة عدم قدرة الطرفين على التوصل إلى اتفاق فعّال بهذا الشأن. وأشار البيان إلى أن الهيئة أصدرت أمرها بالربط المؤقت في أعقاب انتهاء مدة الربط مؤخراً وهي المنحة الصادرة سابقاً لمدة 3 اشهر من دون التوصل إلى اتفاق.

يُشار إلى أن هيئة تنظيم الاتصالات التي تأسست بموجب مرسوم ملكي العام 2002 هي هيئة مستقلة تشمل واجباتها وصلاحياتها جوانب عديدة، بينها حماية مصالح المستخدمين وتعزيز المنافسة الفعّالة والعادلة بين المشغلين الحاليين والجدد الذين يُمنحون تراخيص الاتصالات في المملكة.

السعودية





أشارت دراسة جديدة لمجموعة "المدار" إلى انتشار الهاتف النقال الداعم للغة العربية في السعودية، إذ بات يستخدمه نحو 95 في المئة من مستخدمي النقال السعوديين. كما بيّنت ان نحو 90 في المئة من مستخدمي النقال يستعملون "الرسائل النصية القصيرة" SMS، في حين أن أقل من 1,5 في المئة منهم يستخدمون الإنترنت النقّال Mobile Internet.

وتشير الدراسة إلى أن 42 في المئة من مستخدمي النقّال في السعودية يشترون أجهزة هاتف مستعملة وأن أجهزة نوكيا هي الأكثر استخداماً. وذكرت الدراسة أن معظم مستخدمي النقال في السعودية لا يعرفون الكثير عن مميزات هواتفهم النقالة، فنسبة 33 في المئة منهم لا يعرفون ما إذا كان جهازهم يدعم تقنية GPRS، ونحو 25 في المئة منهم لا يعرفون ما إذا كان يدعم الرسائل متعددة الوسائط MMS.

تونس





الصادق رابح، وزير الاتصالات التونسية

عقد الاتحاد الدولي للاتصالات مؤخراً الاجتماع التحضيري الأول للمرحلة الثانية من القمة العالمية لمجتمع المعلومات التي تحتضنها تونس العام 2005. وقال وزير تكنولوجيات الاتصال والنقل التونسي **الصادق رابح** إنه تمّ خلال الاجتماع تحديد المسار التحضيري للقمة وجرى بحث جملة من القرارات والمبادئ التي خرجت بها قمة جنيف. وقد حضر هذا الاجتماع التحضيري ما يقارب الـ1000 مشارك من أكثر من 125 دولة يمثلون الحكومات والمنظمات الدولية وهيئات المجتمع المدني، إضافة إلى مشاركة ممثلين عن القطاع الخاص. ويُنتظر أن يشارك في هذا الحدث نحو 11 ألفاً من ممثلي الحكومات والمنظمات الدولية والشركات.

يُذكر أن تونس باشرت خلال الأعوام الأخيرة تنفيذ خطة طموحة لإدخال تكنولوجيات الاتصال في مختلف القطاعات الاقتصادية والاجتماعية في القطاعين العام والخاص، كما وضعت ستراتيجيات عدة لتكوين بنية تحتية تكنولوجية متطوّرة. ومن بين هذه الخطط استحداث اختصاصات في التكنولوجيا والاتصالات والعلوم ضمن الجامعات وإنشاء مراكز تكنولوجية جامعية في مناطق عدة من البلاد.



أجهزة عرض جديدة

أعلنت acer computer مؤخراً عن طرح مجموعة جديدة من أجهزة العرض Projectors. وقد صُمّمت هذه الأجهزة لتلائم قطاع الأعمال والمستخدمين باختلاف اختصاصاتهم.

واعتبرت الشركة أنها بطرح هذه المجموعة الجديدة من الأجهزة تعزز منتجاتها الرقمية وتدفع بأعمالها قدماً في الأسواق التي تتمتع بمعدلات نمو مرتفعة.

يذكر أن acer قررت أن تمضي بجهودها لتعزيز فعالية كافة منتجاتها. ولتحقيق ذلك كان عليها أن تعزز مبيعات المنتجات الخاصة بالوسائط المتعددة Multimedia. ومع النجاح في تحقيق هذا الهدف، فإن acer ستتمكن من ترسيخ موقعها كقطب إقليمي في مجال تكنولوجيا المعلومات.



Avaya: معرض متجوّل في المنطقة

نضال أبو لطيف

في إطار ترويجها لخدماتها ومنتجاتها، نظّمت Avaya مؤخراً معرضاً في دبي. وضم المعرض أحدث ما توصلت إليه الشركة من تقنيات متطورة في مجال شبكات الاتصال ونقل البيانات بالاعتماد على بروتوكول الإنترنت وتطبيقات مراكز الاتصال، إضافة إلى مجموعة واسعة من التطبيقات التي تعزز من كفاءة المؤسسات.

وقال **نضال أبو لطيف**، مدير عام شركة Avaya الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: "تواجه مؤسسات المنطقة حالياً تحديات كثيرة، لكننا على ثقة من قدرة الخدمات المتميزة التي نوفرها على تعزيز كفاءة وإنتاجية هذه المؤسسات".



مايكروسوفت: تطوير القطاع العام اللبناني

ضمن جهود تعزيز العلاقات التي تجمع مايكروسوفت بمؤسسات القطاع العام في المنطقة، زارت لبنان مؤخراً نائب الرئيس الأعلى لقسم القطاع العام في مايكروسوفت **ماغي ويلدروتر** يرافقها نائب رئيس الشركة للقطاع العام في مايكروسوفت أوروبا، الشرق الأوسط وأفريقيا، **بيت مايز**. وكانت الزيارة مناسبة للقاء عدد من المسؤولين اللبنانيين في الوزارات والمؤسسات العامة في مقدّمهم رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** الذي أطلعته ويلدروتر على مبادرات مايكروسوفت مع الحكومة اللبنانية والحكومات الأخرى في المنطقة. وقد تركّزت المباحثات على الجهود المطلوبة من أجل تنمية قطاع المعلوماتية.

كذلك تمّ بحث مسألة رعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني لمبادرة وطنية غايتها المساهمة في تطوير الصناعات التكنولوجية الهادفة إلى تأمين ناتج ذي جودة عالية، والمساهمة في تطوير شبكة توزيع محترفة قادرة على تأمين خدمة ما بعد البيع بمستوى جيد. كذلك تهدف هذه المبادرة إلى تسهيل شراء الكمبيوترات عبر تقسيط طويل الأمد وبفوائد متدنية، إضافة إلى الترويج لأجهزة الكمبيوتر المصنّعة محلياً للاستخدام المنزلي وللمؤسسات الصغيرة عبر برنامج تسويقي خاص.



الرئيس رفيق الحريري مستقبلاً ماغي ويلدروتر وبيت مايز

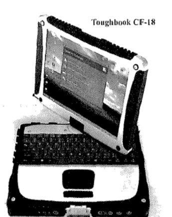


OKI: مجموعة طابعات جديدة

بدأت شركة OKI المتخصصة بحلول الطباعة الموجّهة لقطاع الأعمال، بالترويج لخمسة موديلات مطورة من سلسلة الطابعات B Series أحادية اللون. وتقول OKI أن الطابعات الجديدة ترفع من مستوى الإنتاجية وتقدّم طباعة سريعة يعتمد عليها في مجال واسع من الأعمال يتضمّن الأعمال الصغيرة والمتوسطة.

وفي هذه التشكيلة تحل الطابعتان B4250 وB4350 محل الطابعتين B4200 وB4300 الحاصلتين على جوائز تقدير. وتؤدي هذه الطابعات وظائف كاملة بتكلفة أقل من غيرها. وبفضل معالجات سرعتها 266 ميغاهيرتز، زادت سرعة الطباعة لهاتين الطابعتين من 18 صفحة في الدقيقة إلى 22 صفحة. وتناسب الطابعتان B4250 وB4350 مجموعات العمل الصغيرة، التي تتطلب مستوى عالياً من النوعية، وطباعة أحادية اللون. كما أن B4350 مناسبة للمحترفين الذين يريدون طابعة تدعم "بوستسكريبت".

الفطيم باناتيك: تجهز طيران الإمارات بكمبيوترات نقالة



تعاقدت شركة طيران الإمارات مؤخراً مع شركة "الفطيم باناتيك" لتزويد أسطول طائراتها الجديد (A340) بمجموعة (CF-18) من أجهزة الكمبيوتر النقالة المتطورة (Toughbook) من Panasonic، الشركة العالمية المتخصصة في مجال تكنولوجيا المعلومات.

يُذكر أن "الفطيم باناتيك" التابعة لمجموعة "الفطيم" هي الموزع الحصري لمنتجات Panasonic في الإمارات العربية المتحدة. وتتضمن مجموعة أجهزة الكمبيوتر النقالة (Toughbook CF-18) قائمة من الحلول التكنولوجية المبتكرة، كما تتميز بتحقيقها لوفورات إقتصادية

ملحوظة في الطاقة من خلال اعتمادها على تقنية (Centrino) للحوسبة النقالة من Intel. وتتميّز هذه الأجهزة بإمكانية تحويلها الى طراز أجهزة الكمبيوتر "اللوحية" Tablet نفسها.

شركة أبار:

منتجات جديدة



كاميرا EX-P600

أقامت شركة **محمود صالح أبار**، وكلاء وموزعو منتجات CASIO في المملكة العربية السعودية، مؤخراً مؤتمراً صحفياً، ضمّ عملاء كاميرات CASIO الرقمية في المملكة، بحضور **نوبوكي ساتو** مندوب شركة CASIO Computer اليابانية الذي ألقى الضوء على بدايات إنتاج كاميرات EXILIM الرقمية الرقيقة وكيفية تطوّرها.

من جهة أخرى، أطلقت شركة CASIO Computer ليمتد اليابانية أحدث كاميرا رقمية EXILIM في السوق السعودية (EX-P600) والتي تتميز بخفة الوزن وبسرعة الوظائف، وقوة في المواصفات مع سهولة الاستخدام. كما أطلقت الشركة كاميرا CASIO الرقمية QV-R51، والتي تتميز بدرجة وضوح ونقاء عاليين جداً في أسواق المملكة العربية السعودية.

إنمارسات:

دعم منظمة "تليكوم سان فرونتيير"



سامر حلاوي

ركّزت إنمارسات على مدى أهمّية أجهزة الاتصالات المتنقّلة عبر الأقمار الاصطناعية ودورها في تقديم العون والمساعدة في حالات الطوارئ. وجاء تركيزها حول هذه القضايا في مختلف المناسبات التي شاركت فيها مؤخراً. وتحدث **سامر حلاوي** المدير الإقليمي للشركة في الشرق الأوسط وأفريقيا في إحدى المناسبات عن المساهمة التي تقدمها أنظمة إنمارسات في إنقاذ الناس وجمع شملهم وتنسيق عمليات الإغاثة خلال الكوارث الطبيعية وفي أوقات الحروب.

وأعرب عن فخره بدعم إنمارسات المادي والتكنولوجي لمنظمة اتصالات بلا حدود "تليكوم سان فرونتيير" التي توفّر خدمة الاتصالات لتقديم الغوث في أوقات الكوارث معتمدةً على تكنولوجيا إنمارسات وأنظمتها مثل mini-M وGAN وRegional BGAN. وقال **حلاوي**: "تبذل إنمارسات جهوداً جبارة لتقدم تكنولوجيا مرنة يمكن الاعتماد عليها لمساندة مؤسسات مثل "تيليكوم سان فرونتيير". وتستخدم هذه المنظمة الاتصالات الفضائية لتقديم العون وتنسيق عمليات الإغاثة خلال الكوارث الطبيعية وفي أوقات الحروب ولمّ شمل العائلات المنكوبة."

IBM:

دور أساسي في القطاع المالي

بشار كيلاني

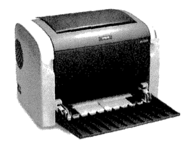
عقدت IBM الشرق الأوسط، بالتعاون مع مصرف لبنان وجمعية المعلوماتية المهنية PCA، جلسة عمل في بيروت استعرضت فيها حلولها في القطاع المصرفي وخصوصاً في مجال الإدارة والتنظيم، مقدمة بعض الإجابات المهمة لخبراء القطاع المصرفي.

وقال **بشار كيلاني**، مدير مجموعة برمجيات IBM في الشرق الأوسط ومصر وباكستان: "يركز اجتماعنا على التصاميم البرمجية المفتوحة في IBM وعلى كيفية تقديمها لفرص مهمة وجديدة للمؤسسات المصرفية اللبنانية مع إمكانياتها المتقدمة في التكيف".

وأضاف: "يتميّز لبنان بقطاع مصرفي متطور على المستوى الإقليمي، واستخدامه لتكنولوجيا المعلومات هو من أهم العوامل التي تساعد في زيادة تطوّره وجعله أكثر فعالية وأكثر كفاءة. فالمصارف التي ستنجح هي التي تتحرك قدماً نحو تكامل كل عملياتها عبر كل القنوات المتوفّرة، وتقوم بتنفيذ عملياتها من خلال استعمال تكنولوجيا البرمجيات الوسيطة ذات المعايير المفتوحة. وتتميز هذه السوق بوجود بنوك وطنية ودولية تستخدم تكنولوجيا المعلومات لتتميّز في خدماتها سواء كانت في صيرفة التجزئة أو الإستثمار.

Epson:

مجموعة طابعات جديدة


طابعة EPL-6200L

طرحت Epson الشركة العالمية المتخصصة في حلول التصوير والطباعة الرقمية، أحدث مجموعة من أجهزة الطباعة الليزرية الأحادية (EPL-6200) و(EPL-6200L) في أسواق منطقة الشرق الأوسط. وتعتبر هذه الأجهزة بديلاً لمجموعة الطابعات (EPL-6100) و(EPL-6100L). وتستهدف الطابعات (EPL-6200) مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم، في حين تتيح الطابعات (EPL-6200L) تلبية الاحتياجات المتنوعة لقطاع المستخدمين المنزليين. وتعدّ هذه الأجهزة المتطورة حلاً مكتبياً مناسباً لتوفير نتائج طباعة متقدمة بسرعة كبيرة وجودة عالية.

بفضل برنامج إعادة الهيكلة

طيران الخليج تقلّص خسائرها إلى النصف

حققت شركة طيران الخليج أفضل النتائج المالية خلال العام 2003، بعد سنة من إطلاق "برنامج الصقر" لإعادة هيكلة الشركة فسجّلت خسائر الشركة تراجعاً بنسبة 51،1 في المئة وارتفعت الايرادات بنسبة 12،1 في المئة.

وللمناسبة عقدت الشركة في بيروت مؤتمراً صحافياً في فندق متروبوليتان بالاس أعقبه حفل عشاء، وفيه تحدّث مدير العلاقات العامة في طيران الخليج **هشام علي أبو الفتح** عن النتائج التي حققتها الشركة خلال العام المنصرم والتي كانت بمثابة إنجاز في قطاع الطيران "باعتباره أصعب الأعوام حتى الآن في تاريخ صناعة الطيران"، لا سيما "في ظلّ الإنعكاسات السلبية لانتشار وباء السارس واندلاع الحرب في العراق والتراجع الاقتصادي وارتفاع أسعار المحروقات"، كما قال **أبو الفتح**.

فعلى رغم جميع الظروف تمكّنت شركة طيران الخليج من رفع إيراداتها من نحو 910 ملايين دولار في 2002 إلى ما يفوق 1،02 مليار دولار في السنة الماضية، ترافق ذلك مع ارتفاع في عدد المسافرين بلغت نسبته 10،4 في المئة ووصل إلى نحو 6 ملايين مسافر في 2003، أمّا الخسائر فتراجعت من 108 ملايين دولار في 2002 إلى نحو 53 مليون دولار خلال العام المنصرم.

ويقول **أبو الفتح** أنه بذلك يكون "برنامج الصقر" قد تمكّن من تخطّي هدفه المرسوم للسنة الأولى وهو خفض خسائر الشركة إلى النصف.

لكن كيف تمكّنت هذه الشركة الخليجية من تحقيق هذه النتائج الايجابية في أعمالها؟ لا شك في أنّ ارتفاع عدد المسافرين ساهم إلى حدّ بعيد في تحسين الأداء المالي للشركة خصوصاً أنه كان نتيجة لاستحداث خدمات جديدة على متن طائرات الشركة ومحطات شبكة الخطوط التابعة لها. ومن هذه الخدمات رحلات "مسافر الخليج" للدرجة السياحية المتكاملة والمتدنية الكلفة إضافة إلى خدمتي "الطهاة الجويين" و"جليسات الأطفال" اللتين تتوجّهان إلى شريحة راقية من السوق؛ وترافق إطلاق هذه الخدمات مع تحسينات في خدمات المحطات الأرضية التابعة للشركة خصوصاً من ناحية تطوير الخدمات الالكترونية.

ولكن ارتفاع الايرادات قد لا يكون كافياً لخفض الخسائر إلى هذا الحدّ في الشركة التي أعلنت مراراً أنها تعمل حالياً ضمن معايير تجارية بحتة وأنها لا تستفيد من أيّ دعم حكومي من قبل البلدان الخليجية الثلاث المالكة وهي مملكة البحرين وسلطنة عُمان ودولة الإمارات العربية المتحدة؛ فارتفاع الايرادات الذي ترافق مع بعض المصاريف الاستثمارية لاستحداث الخدمات الجديدة لا بدّ أن يترافق بدوره بستراتيجية خلّاقة لخفض المصاريف.

وفي حين بادرت شركات طيران عالمية عدّة إلى خفض نفقاتها في ظروف مماثلة، أصرّت شركة طيران الخليج أنّ خفض الكلفة التشغيلية لم يكن معمّماً وجائراً لا بالنسبة إلى عملاء الشركة ولا شركائها ولا حتى موظفيها؛ فذكر **أبو الفتح** أنّ الشركة حافظت على سياسة تقديم الحوافز المالية لموظفيها رغم المضي ببرنامج إعادة الهيكلة.

وكان الرئيس التنفيذي لـ"طيران الخليج" **جيمس هوغن** أكّد من ناحيته في حديث صحافي أنّ "هذه النتائج الإيجابية لم ترتكز إلى خفض التكاليف في شكل تعسّفي بل إلى إنشاء وتدعيم القواعد الأساسية التي ستنطلق منها الشركة نحو الربحية ونحو المزيد من النموّ".

غير أنّ **أبو الفتح** أكّد أنّ سرّ النجاح في تطبيق البرنامج يكمن في اتباع أسلوب مالي جديد يتمحور حول إدارة النفقات وليس خفضها بالمطلق. وقال أنّ هذا الأسلوب قد يتضمّن ارتفاعاً حقيقياً في الكلفات التشغيلية والاستثمارية للشركة خصوصاً مع افتتاح خطوط إلى وجهات عالمية مثل سيدني وأثينا وغيرها، ومع إضافة ثلاث طائرات إلى أسطول الشركة ليصل عدد طائراتها إلى 34 نهاية العام. وبالفعل تظهر النتائج المالية للشركة أنّ مصاريفها ارتفعت بنحو 55 مليون دولار في 2003 لتصل إلى 1،073 مليون دولار تقريباً، في حين ارتفعت المداخيل بنحو 90 مليوناً في الفترة نفسها.

أبو الفتح يقول أنّ أسلوب حُسن إدارة المصاريف يرتكز بالدرجة الأولى على وعي مشترك من قبل إدارة الشركة وموظفيها لتقديم أفضل خدمة بأفضل كلفة ممكنة. ويعتبر أنّ هذا المفهوم تقوم الشركة بتطبيقه على جميع أنشطتها. موظفو الشركة مثلاً تحوّلوا إلى إجراء معظم اتصالاتهم عبر البريد الالكتروني بدل الهاتف، وقال **أبو الفتح** أن ما يطبّق على هذه الأمور الصغيرة يطبّق أيضاً على القرارات الكبيرة فقد تمّ مثلاً استبدال الطائرات الكبيرة (WIDE BODY) التي كانت تُشغّل على الخطوط القصيرة، بطائرات صغيرة الحجم. ما أدى إلى تخفيضات كبيرة في الكلفة التشغيلية.

ومع انتهاء السنة الأولى من "برنامج الصقر"، تتطلّع إدارة الشركة نحو نتائج العام الحالي الذي من المتوقّع أن يكون بمثابة نقطة تحوّل في مسارها نحو الربحية والنموّ حيث يهدف برنامج إعادة الهيكلة في 2004 إلى تحقيق نتائج مالية متوازنة ومن دون خسائر للشركة. ■



تصميم جديد لـ "نيسان ألتيما"

أطلقت نيسان سيارة "ألتيما" في أسواق الشرق الأوسط، بعد نجاح كبير حققته في الولايات المتحدة الأميركية في فئة سيارات السيدان متوسطة الحجم.

وتأتي "ألتيما" بتصميم جديد ومواصفات متفوقة من حيث الأداء تستجيب لتوقعات سائقي سيارات السيدان ولتكون البديل للسيارات العادية.

صممت "ألتيما" بناءً على دراسات مكثّفة عكست حاجات السوق في فئتها من ناحية المتعة في القيادة والثقة بمستوى الأداء، وستنضم إلى مجموعة نيسان في سيارات السيدان، صني، وماكسيما.

وقال المدير الإقليمي في شركة نيسان الشرق الأوسط **تاكيشي ناكاجيما**: "ستساهم "ألتيما 2005" في رفع مستوى سيارات السيدان من نواح عدة أهمها الأداء والتصميم، وذلك لأنها تعتبر الأكثر تطوراً تقنياً في فئتها. فقد أشارت أبحاثنا أن عدداً كبيراً من سائقي سيارات السيدان لا يشعرون بالاكتفاء من سياراتهم على هذين الصعيدين، لذلك تتقدم "ألتيما" في مجال تلبية هذه الحاجات."

ألتيما 2005



مؤتمر خدمات ما بعد البيع

الى ذلك عقدت "نيسان" مؤتمرها الأول لخدمات ما بعد البيع في منطقة البحر الأبيض المتوسط في بيروت، حيث تمّ البحث في الاتجاهات الرئيسية الخاصة برفع مستويات اكتفاء المستهلك وتحقيق أهداف خطة نيسان "180" التي رفعت الشركة إلى مصاف صانعي السيارات في العالم، كما تلعب دور الحجر الأساس لنمو "نيسان" طويل الأمد.

شارك في المؤتمر 30 ممثلاً من شركات بيع سيارات نيسان في: مصر، لبنان، الأردن، المغرب، تونس، الجزائر وأذربيجان.

وقال **تاكيشي ناكاجيما**: "نحن مهتمون بتعزيز العلاقات مع شبكة موزعي سيارات نيسان التي تعتبر همزة الوصل بيننا وبين المستهلك. ويأتي المؤتمر متماشياً مع خطة "نيسان" الرامية إلى طرح 10 طرازات جديدة لتلبية متطلبات المستهلك في الشرق الأوسط.

"أم.أم." تطرح "لاندروفر فريلاند" في مصر

طرحت مجموعة شركات "إم.إم" المصرية – وكيل سيارات لاندروفر وجاغوار في مصر – سيارة الدفع الرباعي الجديدة فريلاند 2004" والتي أجرت عليها الشركة المنتجة تحسينات عدّة.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة "إم.إم" **خالد محمود** إن طرح هذه السيارة سيمكّن "إم.إم" من الإستحواذ على نصيب الأسد في سوق سيارات الدفع الرباعي الصغيرة الفاخرة.

وقد احتفظت "فريلاند 2003" الجديدة بمزايا الثبات والقوّة والراحة التي تتوفّر في سيارات الدفع الرباعي لكنّها في الوقت نفسه أطلت بتصميم خارجي جديد وتحسينات جعلتها تبدو مشابهة لسيارة "رينج روفر" وشملت التغييرات الخارجية إعادة تصميم المصد والشبك الأمامي والأضواء الأمامية.

وستتوفّر سيارة "فريلاند 2004" الجديدة بطرازين الأوّل بثلاثة أبواب وبسقف صلب، وآخر ليّن قابل للفكّ بحيث تتحوّل إلى سيارة مكشوفة، والطراز الثاني بـ 5 أبواب وبمحرّك سعته 2،5 ليتر مسداسي الإسطوانات.

وتعتبر شركة "لاندروفر" أنها الشركة الوحيدة المتخصصة في صناعة سيارات الدفع الرباعي في مصر وتنتج أنواعاً عدّة تشمل سيارات "رينج روفر ديسكفري" و"ديفندر".



فريلاند 2004

أما عن وكيل "لاندروفر" في مصر مجموعة شركات "إم.إم".. فتضمّ نحو 15 شركة تابعة ويعود تاريخها للعام 1895 وتمتلك 33 في المئة من أسهم البنك المصري الخليجي.

"أودي" تقدّم متعة القيادة لزائري "دبي أوتودروم"

أتاحت "أودي" لزائري حلبة "دبي أوتودروم" فرصة الانضمام إلى سائقي السيارات المحترفين، من خلال قيادتهم لسيارات "أودي" عالية الأداء TT وRS6، عقب مشاهدتهم لعرض تعليمي عن كيفية قيادة السيارات ذات الخصائص المميّزة على حلبة السباق.

ولـ"أودي"، التي قدّمت طرازين من سياراتها هما TT وRS6 في حفل إطلاق "Motorsport Discovery"، تاريخ حافل مع سباق السيارات، بدأ في أوائل الثمانينات مع نظام للدفع بالعجلات الأربع الذي ساهم في تطوير رياضة الرالي. وحصلت "أودي A8" ذات الدفع بالأربع عجلات على ريادة بطولة سباق ألمانيا للسيارات متغلبةً على أشد منافسيها في القطاع في العام 1990، كما حصلت "أودي R8"، بدءاً من العام 1999 على المركز الأول ثلاث مرات في سباق "لومانز 24" الذي يعتبر من أكثر سباقات العالم شهرة.

"الجفالي" السعودية تتبنى تقنيات "بوش" لصيانة السيارات

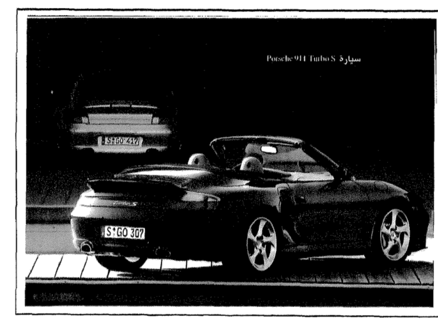
أعلنت شركة الجفالي لقطع غيار السيارات "جابكو" (JAPCO)، وكيل "بوش" (Bosch) في المملكة العربية السعودية عن تبنيها لأحدث التقنيات والأنظمة الإلكترونية المتطورة لتشخيص الأعطال الكهربائية في مجموعة واسعة من أنواع السيارات في ورش الصيانة التابعة لها وذلك من خلال الحلول الإلكترونية المتطورة لأنظمة "كيه. تي. أس" (KTS) التي توفرها "بوش".

وقال مدير عام شركة "جابكو" **محمد خالد**: "ساهم الإعتماد المتزايد على الأنظمة التكنولوجية الحديثة في السيارات في جعل عملية تشخيص المشكلات التقنية في هذه الأنظمة أكثر صعوبة بالنسبة للفنيين في ورش الصيانة. وتتيح أنظمة التشخيص المتقدّمة من "بوش" تحديد الأعطال والمشكلات الفنية بدقة متناهية وتجنّب التشخيص الخاطئ لها. ويكفل هذا النظام التكنولوجي المتقدم لسائقي السيارات توفير الحلول التقنية المثالية التي يمكن الاعتماد عليها".

من جهته، قال المدير العام لشركة "بوش أوتوموتيف آفتر ماركت" في منطقة الشرق الأوسط **جيسيك ساوينسكي**: "تجتاح التقنيات الرقمية كافة مجالات صناعة السيارات وأنظمتها الشبكية. وفي هذا الصدد، تعد "بوش" الشركة الرائدة في مجال تقديم أنظمة إلكترونية وكهربائية مبتكرة تساهم في تشخيص المشكلات الفنية لكافة أنواع السيارات بسهولة وكفاءة عالية وضمن فترة قياسية".

يذكر أن الشركة المركزية، وكيل "بوش" في دولة الإمارات العربية المتحدة قامت مؤخراً بافتتاح ورشة متطورة في أبو ظبي تتضمن 40 وحدة لتوفير خدمات الصيانة لكافة موديلات السيارات وذلك خلال شهر شباط / فبراير من العام الماضي.

بورشه تطرح طراز "911 Turbo S" الجديد

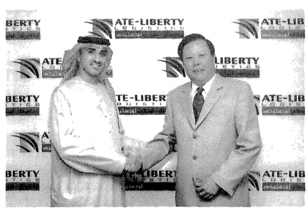


سيارة Porsche 911 Turbo S

وسّعت شركة بورشه الألمانية تشكيلة طرازاتها لتشتمل على سيارة بورشه 911 Turbo S الرياضية الجديدة. وقد بدأ وكلاء بورشه الإقليميون باستلام طلبات الحصول على الطراز الجديد الذي سيتم طرحه في أسواق منطقة الشرق الأوسط اعتباراً من شهر أيلول / سبتمبر 2004.

وقام مهندسو بورشه بتجهيز الطراز الجديد بمحرك تبلغ قدرته 450 حصاناً، ما يعني تعزيز قدرة المحرّك بنحو 30 حصاناً، مقارنة بطراز بورشه 911 Turbo، حيث عزم الدوران يناهز 5,700 لفة في الدقيقة.

"ليبرتي للاستثمار" ومجموعة ATE العالمية



الشيخ خالد بن عبد العزيز القاسمي وريتشارد شو

أعلنت شركة ليبرتي للاستثمار – مقرّها دبي – عن اتفاقية تعاون مع مجموعة "ايه.تي.إي" العالمية Air Tiger Express (ATE) التي تحتل مكانة رائدة في حقل الشحن في كل من أميركا الشمالية ودول المحيط الهادئ؛ وتأتي هذه الخطوة توطيداً لمكانة "ليبرتي للاستثمار" على المستوى اللوجيستي وقطاع الشحن السريع في المنطقة.

وتمّ التوقيع على هذا الإتفاق بين الشيخ **خالد بن عبد العزيز القاسمي**، رئيس شركة ليبرتي للاستثمار، و**ريتشارد شو**، رئيس مجموعة "ايه.تي.إي" ومديرها التنفيذي. ووفقاً لبنود الاتفاق، يمتلك كلٌ من الطرفين 50 في المئة من الشركة الجديدة. كما تمّ تعيين **أنيل سايغال** مديراً عاماً للشركة الجديدة التي تحمل إسم "ايه.تي.إي – ليبرتي لوجيستيك" نظراً لخبرته الطويلة (25 عاماً) في مجال الشحن.

وسيجمع المركز الرئيسي لـ "ايه.تي.إي – ليبرتي لوجيستيك"، في دبي، بين المعرفة الوطيدة لـ "ليبرتي" في السوق الإقليمية وما تمتلكه من خبرة واسعة وموارد مهمة، وبين إمكانيات "ايه.تي.إي" الشاملة في مجال خدمات الشحن السريع والخدمات اللوجيستية.

إزدهار تجارة التجزئة في السعودية

أريك باص

* تستعد شركة IKEA لافتتاح مركزين لتسويق منتجاتها في كلّ من الرياض وجدّه في الأول من أيلول / سبتمبر المقبل، بمساحة إجمالية تبلغ أكثر من 28 ألف متر مربّع لكلّ منهما، ما سيتيح ضمّ أكثر من 6500 منتج تحت سقف واحد، بزيادة أكثر من45 في المئة عمّا تعرضه الشركة حالياً.

* تعتزم مجموعة صافولا افتتاح 4 مراكز تجارية في مجال تجارة التجزئة، في كلّ من الرياض وجدّه ومكة المكرمة بتكلفة إجمالية تتجاوز 800 مليون ريال على مساحة قدرها نحو 570 ألف متر مربّع.

* تسعى 3 شركات فرنسية، "كارفور" و"جيان" و"ماكس"، إلى بناء وتجهيز عدة مجمّعات تسويقية ضخمة "هايبرماركت" في عدد من المدن السعودية، بالمشاركة مع مستثمرين سعوديين. حيث تعمل شركة "كارفور" الفرنسية ، التي تمثلها مجموعة الفطيم الإماراتية، على تأسيس 6 مشروعات في جدّه والرياض والدمّام بتكلفة استثمارية تصل إلى 1,8 مليار ريال.

ويشير مدير عام شركة جيان السعودية المحدودة **أريك باص** إلى أنّ "قوة "جيان" التنافسية تكمن في حجمنا الأكبر في السوق حتى الآن؛ حيث نوفر أكثر من 50 ألف سلعة تحت سقف واحد بأفضل الأسعار".

– رصدت مجموعة العثيم التجارية 5 ملايين ريال لإنشاء مجمّعها التجاري في مدينة تبوك. ويبلغ عدد فروع العثيم المركزية والأركان 55 فرعاً منتشراً في جميع أنحاء السعودية.

"مول الإمارات": قبة ثلجية ومنحدر للتزلج

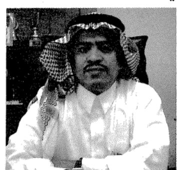
تستمر أعمال إنشاء "مول الإمارات"، وهو مجمّع التسوّق والترفيه والتسلية الأضخم والأكثر ابتكاراً في العالم العربي، والذي يتوقع ان يفتتح في شهر أيلول / سبتمبر 2005.

يضمّ المشروع الذي يحتل موقعاً بارزاً على امتداد شارع الشيخ زايد، أكثر من 350 متجراً للتسوّق وأكثر من 2,4 مليون قدم مربّع من المساحة المخصصة للتسوّق والتسلية، ما يجعله أحد أكبر مراكز التسوّق خارج أميركا الشمالية، ويتميّز باحتوائه على أول قبة للثلج ومنحدر للتزلج في منطقة الشرق الأوسط، كما يتمّ حالياً إعداد العدّة لإنتاج الثلج الحقيقي الذي سيستخدم في المجمّع.



وقال المسؤول التنفيذي في شركة ماجد الفطيم للاستثمارات **بيتر والتشناوسكي**: "يعتبر "مول الامارات" أحد أكثر مشاريع مراكز التسوّق طموحاً في العالم خارج أميركا الشمالية".

"هيدلبرج الشرق الأوسط" في معرض دروبا


زيد الجهني

أعلنت شركة هيدلبرج، الرائدة عالمياً في مجال تطوير تقنيات الطباعة الإعلامية، عن توقيع عقود بيع تجاوز مجموعها 800 مليون يورو، وذلك خلال مشاركتها في معرض دروبا 2004 الذي أُقيم مؤخراً في مدينة دوسلدورف الألمانية.

وكان هذا المعرض، الذي ينظّم مرة كل أربع سنوات ويعدّ أبرز حدث عالمي لصناعة الطباعة، قد استقطب ما يزيد عن 370 ألف زائر من مختلف أنحاء العالم وشارك فيه أبرز المنتجين العالميين في هذا المجال.

وشاركت "هيدلبرج الشرق الأوسط" في فعاليات المعرض بفريق عمل ضمّ 40 من خيرة كفاءاتها بهدف خدمة أكثر من 500 زائر توافدوا إلى المعرض من مختلف الدول العربية.

وقال مدير عام شركة هيدلبرج الشرق الأوسط **زيد الجهني**: "إنّ "هيدلبرج دروكماشينين أيه جي"، وهي المجموعة الأم لمختلف أعمال "هيدلبرج" في العالم، أطلقت في هذا المعرض أكثر من 50 ابتكاراً تكنولوجياً جديداً في صناعة الطباعة الإعلامية بمختلف أنواعها، وبذلك تكون "هيدلبرج" قد زادت عدد إبتكاراتها الجديدة بنسبة 30 في المئة مقارنة بدورة المعرض السابقة التي أُقيمت العام 2000".

يُذكر أنّ شركة هيدلبرج الشرق الأوسط هي مشروع مشترك بين مجموعة الجفالي السعودية وشركة هيدلبرج دروكماشينين أيه جي الألمانية.

"الإمارات للبيئة" تكرّم كوكاكولا

كرّمت مجموعة الإمارات للبيئة كوكاكولا لجهودها في حملة جمع الورق والعلب المعدنية خلال حفل خاص أقامته الجمعية في فندق كراون بلازا دبي.

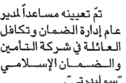
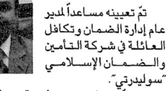
وتدعم "كوكاكولا" بصفتها أحد الأعضاء المؤسّسين لمجموعة الإمارات، وهي مجموعة غير حكومية لمكافحة التصحر، الحملة التي ترتكز على برامج إعادة التدوير وتعمل على رفع مستوى الوعي في المحافظة على البيئة.

وعبّر مدير الاتصالات والشؤون العامة في كوكاكولا لمنطقة آسيا الأوروبية والشرق الأوسط **جورتاي كيبكاك** عن فخره بهذا التكريم، وأكّد أنّ "كوكاكولا" تدرك تماماً مسؤولياتها تجاه البيئة وتسعى دوماً لتكون قدوة لبقية الشركات في التشجيع على الممارسات البيئية السليمة ضمن قطاع الشركات متعددة الجنسية على المستويين المحلي والدولي.

الخطوط الجوية الكويتية: قوائم طعام جديدة

أقامت الخطوط الجوية الكويتية، بحضور مديرها العام الشيخ **طلال مبارك العبد الله الأحمد الصباح**، عرضاً لقوائم الطعام الجديدة التي أعدّتها لموسم الصيف، والتي جرى تحضيرها بالتعاون مع أمهر الطهاة في كلّ من "الخطوط الكويتية" والشركة الكويتية لخدمات الطيران "كاسكو"، وهي تشمل مأكولات من مختلف المطاعم العالمية، كـ: الإيطالية، الفرنسية، الهندية، الإنكليزية وغيرها.

■ نويل دميلو

تمّ تعيينه مساعداً لمدير عام إدارة الضمان وتكافل العائلة في شركة التأمين والضمان الإسلامي "سوليدرتي".

ويتمتّع **دميلو** بخبرة واسعة تمتد لـ 12 عاماً في مجال التأمين على الحياة، منها ست سنوات في مجال المبيعات المباشرة في البحرين، وست سنوات أخرى في مجال الإدارة في الإمارات.

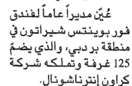
■ عبد الله البدر



عُين مديراً عاماً لشركة المنار للتمويل والإجارة.

ويمتلك **البدر** خبرة طويلة في مجال التمويل الإسلامي والتقليدي تمتد إلى 20 عاماً. ويحمل شهادة بكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة الكويت، إضافة إلى إتمامه عدداً من برامج كلية هارفارد للأعمال بما فيها البرنامج التدريبي لكبار التنفيذيين في الشرق الأوسط.

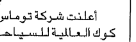
■ سانجيف غوهلان




عُيّن مديراً عاماً لفندق فور بوينتس شيراتون في منطقة بر دبي، والذي يضمّ 125 غرفة وتملكه شركة كراون إنترناشونال.

يملك **غوهلان** خبرة طويلة في المجال الفندقي تمتد إلى 23 عاماً، بينها 19 عاماً في فنادق شيراتون في أفريقيا والشرق الأوسط، وهو هندي الجنسية ويتحدّث لغات عدة منها: الإنكليزية، الأندونيسية، الصربية – الكرواتية، الألمانية والهندية.

■ أحمد محمد العسقلاني





أعلنت شركة توماس كوك العالمية للسياحة والسفر عن تعيينه مديراً لمكاتبها الجديدة في لبنان.

يتمتّع **العسقلاني** بخبرة واسعة في القطاع السياحي منذ العام 1982، ويحمل إجازة جامعية في مجال السياحة والإدارة الفندقية، وتلقى دورات تدريبية عدة خصوصاً في مجال السفر ضمن برامج متخصصة لدى "توماس كوك" وغيرها من المؤسسات.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel : (813) 35846420
Fax: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
Tel : +3 7729 6923
Fax : +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel : (82-2) 739-7841
Fax : (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
Tel : (21) 654 40 00
Fax: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
Tel : (00-44-207) 630 9966
Fax: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Tel : (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

TURKEY

Murat EFE
Halit Ziya sokak 26/9 06540
Cankaya - ANKARA -TURKEY
Tel :+90.312.441 93 54 / ext..136
Fax:+90.312.439 57 24
Mobile: +90.533.212 54 44
email : m.efe@monch.com.tr

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

أهمّ مجموعة ماليّة لبنانيّة



بنك
البحر المتوسّط ش.م.ل.

Banque de la
Méditerranée, sal